SAYI 03
HAZİRAN 2018

İŞ'te İlham

www.isteilham.com.tr

İŞ DÜNYASININ AYLIK İLHAM DERGİSİ

Fiyatı: 8.00 TL / KKTC fiyatı :10.00 TL

@isteilhamdergi

Spor İstatistiği Nedir?

Gebze'de Girişimci Bir Ticaret Odası

Türkiye - Almanya Ticaret Köprüsü <TürkAtlas>

Avrupa Birliği Dönem Horizon 2020 Çağrıları

Yeni Nesil Fuarcılık - Tasarımca Fest

Satılık Patent, Faydalı Model, İş birliği Fırsatları İlanları

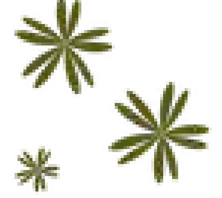
Türkiye'nin Otomotiv Tarihi, <Osmanlı'da Otomobil>

İran Son Beş Yılda Ne İthal & İhraç Etti?

DİKKAT!

Girişimcilere özel devlet destekleri, proje yarışmaları ve birbirinden faydalı etkinlik haberleri..

PROTO MASS SPARE



Always have a solution...



www.pmsteknik.com info@pmsteknik.com

- Uluslararası Pazar Araştırmaları
- Web Sitesi / Sosyal Medya Araçları Güncelleme
- SEO Analizi
- KOSGEB / TEYDEB / TUBİTAK / Kalkınma Ajansı Projeleri Tasarımı
- Eğitim / Seminer Uluslararası B2B Toplantı Organizasyonları



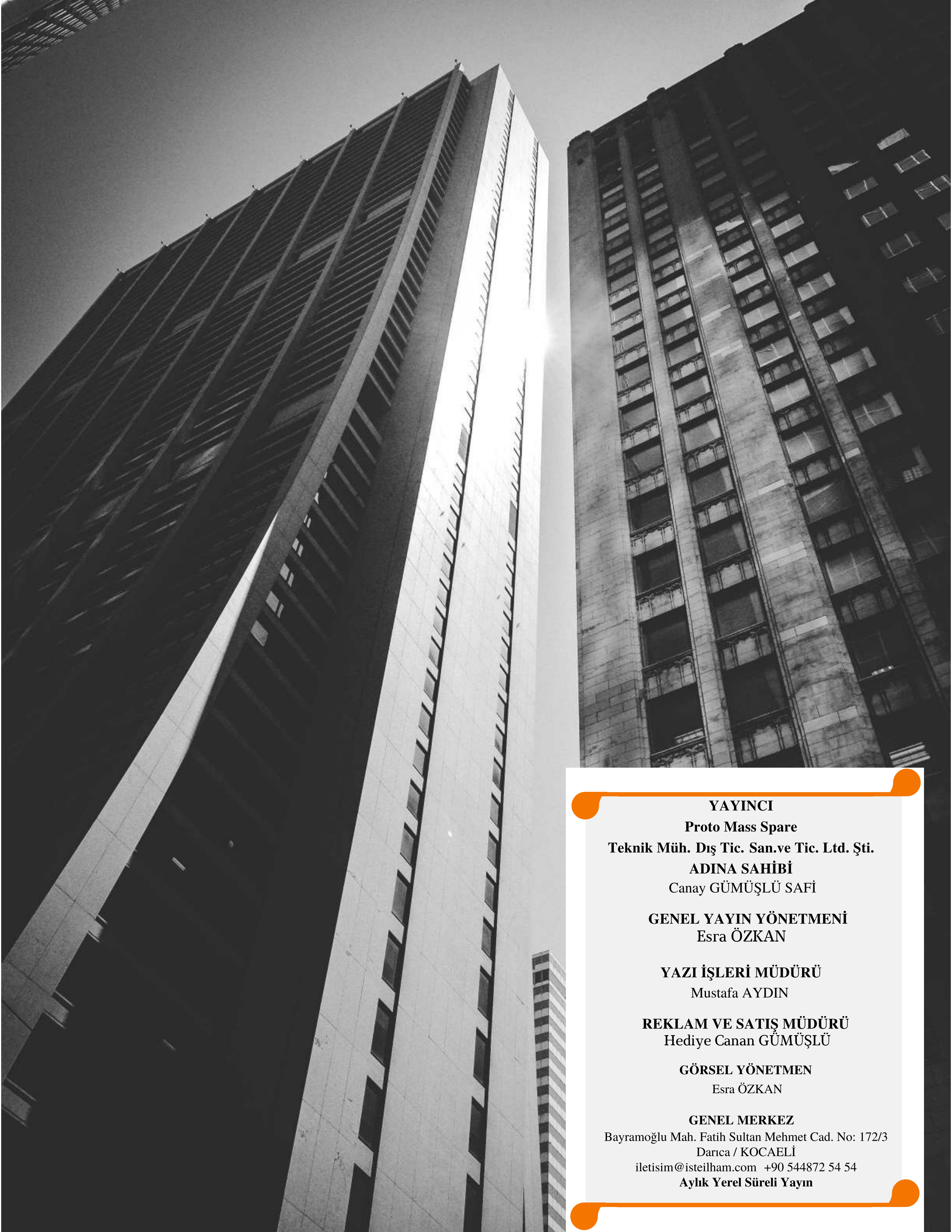
ASLANTÜRK
LOJİSTİK

www.aslanturklojistik.com.tr



MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI
GENİŞ ARAÇ FİLOSUYLA,
YURT İÇİ TAŞIMACILIK VE DEPOLAMA HİZMETLERİ





YAYINCI
Proto Mass Spare
Teknik Müh. Dış Tic. San.ve Tic. Ltd. Şti.
ADINA SAHİBİ
Canay GÜMÜŞLÜ SAFİ

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Esra ÖZKAN

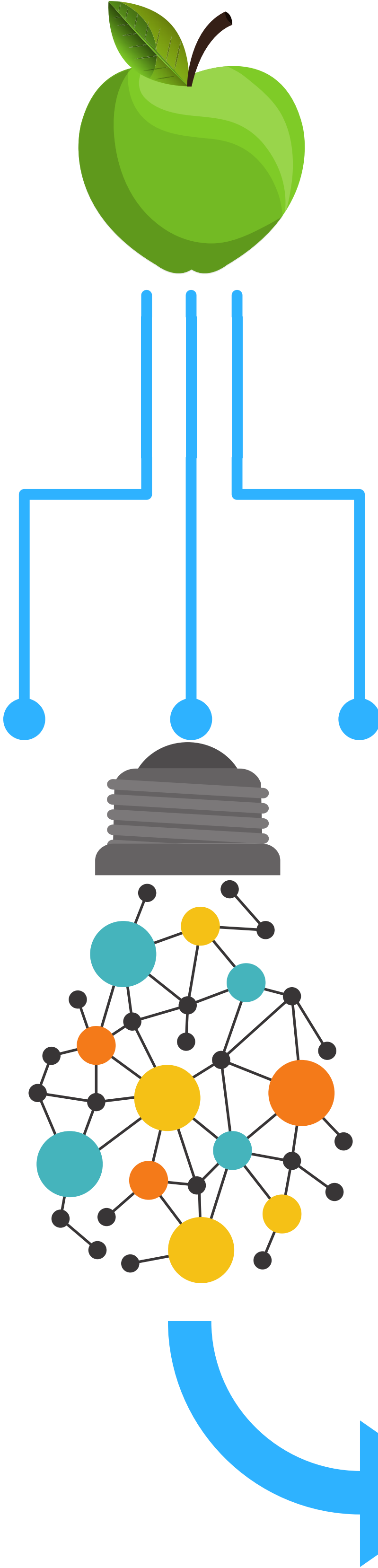
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mustafa AYDIN

REKLAM VE SATIŞ MÜDÜRÜ
Hediye Canan GÜMÜŞLÜ

GÖRSEL YÖNETMEN
Esra ÖZKAN

GENEL MERKEZ
Bayramoğlu Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad. No: 172/3
Darıca / KOCAELİ
iletisim@isteilham.com +90 544872 54 54
Aylık Yerel Süreli Yayın

İŞ'te İlham
www.isteilham.com.tr
İŞ DÜNYASININ AYLIK İLHAM DERGİSİ



Bu sayıda neler var?

CANAY GÜMÜŞLÜ SAFİ YAZIYOR



İş Hayatına Adım Atmak

"İnsanoğlu doğduktan sonra sıkı bir öğrenme sürecine girer. Bundan sonra aldığı her nefes, attığı her adım öğrenebilmek için bir güç teşkil eder. Hayatının her anında, sevinçlerinden, üzüntülerinden, hayal kırıklıklarından bir şeyler öğrenir insan. Öğrenmek aslında Öztürkçe'den gelen "OG" kökünden türemiştir ve "aklını kullanma" anlamına gelir. Öğrenmek de bir nevi akıl edinme oluyor.

Uzun ve zorlu bir öğrenme sürecinden sonra, yani yirmili yaşların ortalarından itibaren insanoğlu artık tekrar ederek değil çoğunlukla yaşayarak öğrenmeye başlar. İşte bu noktada bizlerin iş tecrübesi dediği ama aslında para kazanma, sürekli öğrenme ile özel ve sosyal hayat arasındaki ilişkiler sistemi devreye girer. Üniversiteden mezun olabilme, erkekler için askerlik süreci, iş bulma ve iş öğrenme süreçleri ve bunlar da yetmiyormuş gibi evlenme, çocuk sahibi olma, çocuk yetiştirme ve bütün bunlar olurken de gelirini ve statüsünü devamlı artırma isteği, işini kaybetme korkusu, rekabet duygusu, aile ilişkilerini dengeleyebilme gibi bir çok pozitif ve negatif etmen ile karşı karşıya kalır insan. Aslında hepimizin bildiği gibi bütün bu süreçler iki döneme ayrılabilir. Bu iki dönemi birbirinden ayıran keskin çizgi iş arama faaliyetidir.

Üniversiteden mezun olmuş gençler için sıkıntılı bir süreçtir iş arama, başvurma ve iş görüşmeleri ile sonuçları bekleme dönemi.
İş arama ve belirsizlik duygusunun iç içe geçtiği bu dönemin gençler için zor olmasının nedenlerinden biri de bence üniversite döneminde kendilerini, ilgi, bilgi ve yeteneklerini bir yöne kanalize edip o yönde kendilerini yetiştirmede biraz eksik kalmalarıdır belki. Şöyle ki, bir endüstriyel tasarım öğrencisinin 3DMax bilgisinin yanında Solidworks ya da Catia gibi endüstriyel çizim programlarını da öğrenerek yeteneklerini tamamlamada eksik kalması veya bir yazılım mühendisliği mezunu bir gencin iş zekası ve veri tabanı yazılımlarında yoğun ders alırken, mobil uygulama veya e-ticaret yazılımında uygulama yapmaması ya da kendini denemek istememesi gibi daha farklı disiplinlerdeki farklı konulardan eksiklikleri örnek verebiliriz.

Şunu unutmamak gerekir ki, başlanmış ya da dâhil olunmuş her proje mutlak bir avantajdır. Projenin başarı ile sonuçlanmaması halinde bile, bu tür bir çalışma içine girilmiş olmak, işverenler açısından takım çalışması deneyimine sahip olunduğu izlenimi verecektir. Bu nedenle özellikle üniversite yıllarında kendi branşı ile ilgili projelere ve çalışmalara gönüllü katılım göstermek gelecekte özgeçmişe olumlu bir hane olarak yansıyacaktır.

Bir diğer yandan, üniversitede, çeşitli kariyer günlerine ve etkinliklerine katılım göstermek ve bu sayede, iş dünyasından profesyonellerle tanışmak ilerideki iş hayatı için yapılacak bir diğer olumlu faaliyettir. Bu sayede farklı iş ve proje fırsatları, staj imkanları ortaya çıkabilir.

Üniversitede, şehirde veya bölgede gerçekleştirilecek sempozyum, seminer, fuar gibi etkinliklerin duyuruları takip edilmelidir. Örneğin hem teknolojiyi ve piyasayı takip etmek hem de ilgili sektörden çevre edinebilmek için ihtisas fuarlarında yarı zamanlı ya da gönüllü olarak asistanlık yapmak iş hayatına atılacak gençler için gerçekleştirilmesi gereken çalışmalardan biridir.

Ayrıca Avrupa Birliği Kapsamında var olan üniversite değişim programlarına, proje çağrılarına başvurma ile ilgili devamlı araştırma yapılmalıdır ve bu doğrultuda kişinin kendini sürekli geliştirmesi gereklidir. Bir dönem bile olsa böyle bir değişim ile farklı bir ülkede üniversite eğitimi görmek, öğrencinin hem vizyonunu hem yabancı dilini hem uluslararası çevresini geliştirecektir. Çünkü ticarette ve eğitim de kendi öz değerlerinin bilincinde bir dünya insanı olabilmek çok önemlidir.

Ve son olarak da gençler, interneti ve sosyal medyayı sadece özel paylaşımlar yapmak için değil, ücretsiz ya da çok düşük bütçeli online eğitimler alabilmek, mesleki etkinlikleri ve çalışmanın hedeflendiği şirketlerin faaliyetlerini takip edebilmek, kariyer sitelerindeki iş ilanlarını daha efektif ve sürekli inceleyebilmek ya da iş çevresini geliştirebilmek için kullanmalıdır. Kesinlikle, ileride kariyer hayatını ve kişisel faydalarını olumsuz etkileyebilecek paylaşımlar yapılmamalıdır. Çünkü unutulmamalıdır ki, iş verenler ve insan kaynakları uzmanları da sosyal medyayı kullanmaktadır.

Sonuç olarak iş hayatına atılmak için aşılması gereken bir adım olan iş arama ve iş görüşmeleri sürecinin olabildiğince az stresli olması için ve kısa sürede istenildiği şekilde olumlu sonuçlanması için bir o kadar donanımlı olunması gerekmektedir. Uzun lafın kısası, her genç, imkanları doğrultusunda, vaktini en iyi şekilde kullanıp, kendini bir girişimci adayı olarak görerek iyi bir şekilde yetiştirmelidir.

SOSYAL MEDYANIN DOĞUMU

Esra ÖZKAN



Sosyal medya... Günümüze kadar ulaşmış olan en büyük nimetlerden biridir. "İnternet ve bilgisayar" birleşiminde oluşan, Web 2.0'la gelişen "Sosyal Medya" denilen "Social Network" bize bu nimeti sunmuştur.

Türkiye'de 1993 yılına kadar internetle tanışmamıştık. İnternet Teknolojileri Derneği Başkanı Mustafa Akgül, sağ olsun, var olsun; 12 Nisan 1993 tarihinde bizi internete kavuşturdu. İlk internet bağlantımızı 64 K'lık kiralık hat üzerinden yaptık. O günden bu yana sevgili Mustafa Hocamıza "İnternetin Babası" derler. Tabii ki bu işi yalnız başına yapmadı. Üç Profesör bu işe giriştiler. Hatta bir de "İnternetin Annesi" derlermiş ona da çok saygın ve önemli Gök Bilimcimiz Prof. Dr. Ethem Derman hocamız da can-ı gönülden bu işe destek vermiş. Ancak Akgül hocamız bu işe başkoymuş. Ethem hocamız da Gök Bilimine ağırlık vermiş. Velhasıl kelam; internete kavuşmuşuz. Peki internete kavuştuğumuz günden bu yana ülkemizde neler değişti?

Ben bilgisayar ile tanıştığımda henüz 9 yaşındaydım, 1999 yılıydı. Kısa bir süre sonra da internet ile tanıştım. Ablam lisede Bilgisayar Bölümü kazanmıştı ve ben de onun sayesinde klavyeye dokunabildim. O anki merakımı anlatamam size… O merakla başlayan internet serüvenimde Web 1.0'ı da tanıdım. 1 yıl sonra zaten Web 2.0 gelişti. Nerden bilebilirdik ki; Web 2.0'ın dünyanın tüm alışkanlıklarını hatta kaderini değiştirebileceğini… İlk "chat" siteleri o zamanlar ortaya çıkmıştı. Yani birden fazla insanın bir araya gelip iletişim kurabildiği (amacı ne olursa olsun) bir mecra oluşmuştu. Arap Baharı'nın temelleri atılmış, ABD Başkanı Barack Obama'nın seçim propagandasıyla 1 milyar insana ulaşacağı ortamın yapı taşları dikilmişti. Daha niceleri, saymakla bitmez…

Son yıllarda özel sektör de internet stratejisinin mühim bir husus olduğunu anlayarak, kadrolarına bu alanda uzmanlaşmış personelleri almaya başladı. Buna da "Kurumsal İletişim, Halkla İlişkiler vs." isimleri verildi. Yani ticari zeka ile teknoloji birleştirilerek reklamdan tutun nitelikli ve interaktif halkla ilişkililer çalışmalarına geçildi. Bu alanda ciddi yatırımlar da yapılmaya başlandı. Türkiye olarak internet kullanımında çok aktif bir yerdeyiz ancak kendimize tam olarak "nitelikli kullanıcı" diyemeyiz. Henüz o aşamaya gelemedik. Bir konuşmasında İnternetin Babası şöyle demiş: "İnterneti katılımcı yönetim, toplumsal denetim ve saydamlık için öncelikle kullanmaya başlamalıyız". Keşke bu söze sadık kalabilsek, ama umudum var. İnterneti doğru kullanmaya başlayacağız inşallah. Şimdilik kısaca internetin hayatımıza girişini özetledik. Daha geniş bir şekilde sonraki yazılarımızda tüm bunları eleştireceğiz. Genç arkadaşlarımızla bu yola baş koyduk. İnterneti/Sosyal Medyayı nitelikli bir şekilde kullanarak faydalı işler çıkaracağız. "Yazılacak çok şey var!" diyerek sözlerimi bitiriyorum.



Toptan ve Parakende Satışın Adresi

www.modagul.com.tr



Modagül.com.tr

Yeni Sezon Fırsatları Basladı

Alışverişe Başla

100TL

Üzeri Ücretsiz Kargo

Yeni Ürünler

%70'e

Varan indirimler

OTOMOBIL YIKAMACILIĞINDAN PIZZA KUTUSU IMALATINA GIDEN HIKAYE: ANKUTSAN

Otomobil yıkama yağlama işinden kutu imalathanesine uzanan hikayede iki ortak ve yakın arkadaş olan Rüstem Kesgi ve Mustafa Çakal, dev gemilerle amerikaya pizza kutusu ihraç ediyor. Pizza Hut gibi uluslararası şirketlerin global kutu ambalaj tedarikçileri arasına giren ANKUTSAN, hızla büyümeye devam ediyor.

Esra ÖZKAN



Antalyalı iki ortak; 2001 yılında otomobil yıkama ve yağlama işi yapıyordu. İş yerlerine müşteri olarak gelen bir iş adamının “Kutu atölyemi satmak istiyorum” demesi üzerine Rüstem Kesgi, bugünkü ortağı Mustafa Çakal'la birlikte 18 bin TL’ye kutu imalathanesini satın aldı. Hiç bilmedikleri bu sektöre atılan iki ortak, ilk yıllarda haftada birkaç kamyonluk kutu yaptıklarını söylüyor. Rüstem Kesgi, 6-7 ay bu atölyede işe devam ettiklerini ve ardınadn imalathaneye ikinci makineyi aldıklarını anlatıyor. İşleri büyüten iki ortak, gelen siparişlere yetişemeyince Antalya Organize Sanayi Bölgesi’nde bir tesis yatırımı yapma kararı alıyor.

2002 yılında evini 55 bin TL’ye satıp üzerine 25 bin TL ekleyerek organizedeki 8 bin metrekarelik arsayı satın alan iki ortak, Eylül 2003’te de tesisi faaliyete geçiriyor.

2004 yılına geldiklerinde ise hammaddeleri olan oluklu mukavva aldıkları üreticinin yaptığı yüzde 40 zamla beraber oluklu mukavva üretimi işine girme kararı alıyorlar.

İşleri gittikçe büyüyen iki ortak, Antalya'nın dışına çıkarak büyük limana ihtiyaç duydukları için Mersin'e fabrika kuruyor. Ardından Ankara’daki yeni yatırımlarıyla birlikte 245 milyon lira ciro hedeflediklerini belirten ANKUTSAN Yönetim Kurulu Başkanı Rüstem Kesgi, sanayicinin Antalya’da yaşadığı sorunlara dikkat çekerek, “Biz ilerde vergi dairemizi bile taşıyabiliriz” dedi.

Antalya Organize Sanayi Bölgesi’nde (AOSB) her yıl yüzde 55-65 oranında büyüme gösteren ANKUTSAN Oluklu Mukavva Kutu Fabrikası’nın ortakları Mustafa Çakal ve Rüstem Kesgi, Antalya’da sanayicinin önemsenmediğini gerekçe göstererek, şirket merkezlerini Antalya’dan taşıyabileceklerini söyledi.

Her yıl ortalama yüzde 55-65 oranlarında büyüyen ANKUTSAN markası, Antalya, İstanbul ve Mersin'deki modern tesislerinde istihdam, üretim kapasitesi ve Avrupa'dan Asya'ya ve Uzak Doğu'ya ihracat yapan dev bir sanayi kuruluşu haline geldi. Ankara'da faaliyete geçirecekleri dünyanın en modern teknolojili fabrika yatırımlarıyla bu yıl 245 milyon lira ciro hedefleyen firma yetkilileri, Antalya'dan ihracata engellerin olduğunu açıkladı.



Bir sonraki hedef ilk 500'de olmak

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2015 Yılı Raporu"nda yüksek hasılatı dolayısıyla en büyük 1000 sanayi kuruluşu arasına Antalya'dan 6'ncı büyük sanayi kuruluşu olarak giren ANKUTSAN A.Ş. hedeflerini büyüttü. Bu vesileyle ANKUTSAN firma ortakları Rüstem Kesgi ve Mustafa Çakar, fabrika binasında basınla bir araya gelerek yeni yatırımlarını anlattı ve sanayicinin yaşadığı sorunlara dikkat çekti. Bu başarıyı, sektördeki diğer yatırımları İstanbul Kutay A.Ş'deki rakamların dahil olmamasına rağmen elde ettiklerini belirten Rüstem Kesgi, bir sonraki hedeflerinin ilk 500'de yer almak olduğunu söyledi.

"Vergi dairemizi Antalya'dan taşıyabiliriz"

Bu yıl yüzde 30 ihracat hedeflediklerine değinen Kesgi, Antalya'dan ihracat yapamadıklarına dikkat çekerek, "Biz ihracatımızın tamamına yakınını Mersin'den yapıyoruz. Antalya'da çok sayıda engelle karşılaşıyoruz. İlerde muhtemelen vergi dairemizi bile Antalya'dan taşıyabiliriz" dedi.



Antalya limanına 40 bin tonlu gemilerin gelemediğini açıklayan Kesgi, "Gemi gelmezse ihracat yapamıyorsunuz. Büyük gemi gelmeyince maliyetiniz yukarı çıkıyor. Biz Pizza Hut'ların ambalaj üreticisiyiz. Antalya limanından gönderdiğimiz ürünlere yılda yaklaşık 1 milyon 300 lira giderimiz vardı. Kimsenin umurunda olmadı. Mersin projemiz de o şekilde gelişti" diye konuştu.

"Antalya'ya büyük gemi gelmezse ihracat olmaz"

Antalya'nın sadece turizme odaklandığını kaydeden Kesgi, yüzde 65 büyümelerine rağmen turizmdeki kriz gerekçesiyle bankaların kredi vermediğini anlattı. Bunun dışında geri dönüşüm fabrikası kurma isteklerinin yine turizm bölgesi gerekçesiyle reddedildiğini ifade eden Kesgi, tüm bu engellere rağmen yüzde 25'lik ihracatla şirket olarak Antalya limanını kullanan 5. firma olduklarını belirtti. Kesgi, şunları söyledi: "Biz sektörün 5. büyük firmasıyız. Yerli sermayede 2. büyük firmayız ve entegre olmayan en büyük yerli firmayız. İstanbul'daki firmamız dahil yaklaşık 510 personelimiz var. Biz yıllarca Antalya'nın evlatları olduğumuz için Antalya'ya yatırım yapılması taraftarı olduk. Ama sanayicinin sorunları çözülmedikçe burada büyüyen firmalar Antalya'dan gitmeyi tercih eder. Çünkü, İstanbul, Bursa, Mersin, İzmir gibi şehirler sanayiciyi önemsiyor."

'Çin'i terk eden ABD de bizi tercih ediyor'

Yaklaşık 25 ülkeye, 10 milyon euroluk ihracat gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Kesgi, "Antalya'nın bu anlayışla sanayide büyümesi çok zor. Antalya'da sanayicilik yok. Yüzde 65'e varan yıllık büyümemizi Antalya'da yapmak çok zor. Bu başarıyı Mersin sayesinde elde ettik. Benim bu şehirle ilgili hiç umudum kalmadı." Şirket ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Çakal ise Çin ve Avrupa'dan aylık 500 konteynır civarında ürün alan ABD'nin en büyük tedarikçi firmasına distribütörlük verdiklerini vurguladı. Çakal, ABD'de Çin mallarına karşı savaş başladığı için Türkiye'den alım yapacaklarını söyledi.

GEBZE'NİN GİRİŞİMCİ TİCARET ODASI - GEBZE TİCARET ODASI



Sanayi şehri Kocaeli'nin en çok organize sanayi bölgesine sahip, en büyük ve İstanbul sınırındaki İlçesi Gebze'nin Ticaret Odası'na konuk olduk bu sayımızda. Türkiye Odalar Borsalar Birliği'nin en çok girişimci istihdam eden odası olan GTO'nın faaliyetlerini Gebze Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nail ÇİLER'den dinledik. Üye profilinden, bölgenin güçlü yönlerine, odanın geçmişteki faaliyetlerinden, gelecek planlarına kadar çeşitli bilgiler veren Çiler, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasının başlıca hedeflerinden olduğunu belirtti.



Gençlerimiz cesur olsunlar, eğitimlerini alırlarken kendilerini geliştirmeyi, çağa uyum sağlamayı ihmal etmesinler.

Kendilerine ve güçlerine inansınlar, robot komutanlar artık hayatlarımız girmiş durumda. Gençlerimizin teknolojiyi çok iyi kullanmaları, iş ve günlük hayatlarına adapte etmeleri artık kaçınılmaz.

Ne iş yaparlarsa yapsınlar , o işte en iyi olmaya gayret etsinler ve mutlu olabilecekleri bir iş seçsinler ve zorluklar karşısında yılmasınlar.

Canay GÜMÜŞLÜ SAFİ

Gebze Ticaret Odası'nı tanıtır mısınız? (Üye sayısı, üyelerin sektör dağılımları)

Gebze Ticaret Odası; ülkemiz sanayisine, ekonomik hayatına yön veren bir bölgede 17 bini aşkın üyesine hizmet vermektedir. Ağırlıklı olarak; otomotiv yan sanayi, makina imalat, kimya, yazılım, demir çelik sektörlerinde hizmet veren üyelerimiz, ülke ekonomisine, üretimine ve istihdamına katkı sunmaya gayretiyle faaliyetlerini sürdürmektedirler.

Gebze Ticaret Odası, bilindiği üzere en girişimci ve en faal odalardan biridir ve Gebze dışında da binlerce takipçisi olduğunu da biliyoruz. Görevde olduğunuz dönemleri değerlendirip, odanın elde ettiği başarıları detaylandırabilir misiniz? Bu başarılara ulaşmadaki zorlu süreçten bahseder misiniz?

Oda olarak üyelerimizin ticari ve endüstriyel hayatlarını kolaylaştıracak uygulamaların hayata geçirilmesi konusunda faaliyetler yürütmenin yanında, eğitim, sosyal sorumluluk, bölgemizin tarihi ve kültürel değerlerinin korunarak ön plana çıkarılması gibi konularda çalışmalar yürütmekteyiz.

Odamızın öneminin daha iyi anlaşılması için bölgemizin sahip olduğu değerlerden bahsetmemiz gerekmektedir: Bölgemiz, 4'ü İhtisas OSB olmak üzere 9 adet OSB'si; Bilişim Vadisi, TÜBİTAK, MAM, TÜSSİDE, TSE, Uluslararası Teknoloji Bankası; 81 adet AR-GE Merkezi, 4 teknoloji geliştirme bölgesi ve 12 adet tasarım merkeziyle bilişimin de kalbinin attığı yerdir.

Ocak- Mayıs 2018 dönemindeki verilere göre bölgemizin ihracat tutarı, 5 milyar 812 milyon 147 bin dolar. Bu rakamla Kocaeli, 65 ilin toplamından fazla ihracat yapmıştır. Belirttiğiniz gibi faaliyetlerimiz ulusal ölçekte de bilinir hale geldi ve "takip edilen bir Oda" olduk. Odamızın böyle bir özellik kazanmasında en önemli etkenlerden biri de birlikten aldığımız güçtür.

Girişimcilik konusu, günümüzde ekonomik kalkınmanın en temel kavramlarından biridir. Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve daha iyi anlaşılması için verdiğimiz Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri' nde ve girişimci istihdamında diğer Oda ve Borsalar arasında ilk sırada yer alıyoruz.

Gebze Teknik Üniversitemiz tarafından düzenlenen gençlerimizi, alanlarında lider işadamları ve girişimcilerimiz ile buluşturan "Girişimcilik Zirvesi" ne Oda olarak katkı sunmaktayız.

Şimdi girişimciliğin yanına sosyal girişimcilik kavramını eklemek zorundayız. Gelişen teknoloji ile işsizliğin artması, birçok işkolunun yok olması da gündemde. İşte bu noktada sosyal inovasyon ve girişimcilik ruhu ile göçten, gıda güvenliğine, işsizlikten, çarpık kentleşmeye çok farklı sosyal problemi anlayıp bu sorunlara çare arayan sosyal girişimciler devreye giriyor. Sosyal girişimcilerin en büyük özelliği; sürdürülebilir iş modelleri yaratarak kendi gelirini sağlayan çözümler yaratabilmeleridir.

Gelişmiş ülkeler bu konuda hızlı ve çok etkin çalışmalar yürütüyorlar. Uluslar arası alanda etkin çalışmalarımız var. Kadın girişimciliğine de çok önem veriyoruz. Yurt dışından başarılı kadın girişimcileri Odamızda misafir ediyor, bölgemizi tanıtıyor, ikili iş görüşmeleriyle üyelerimizin iş hacimlerini arttırıyoruz.

Tüm bunları yaparken de sürdürülebilir kalkınmanın tarihi ve kültürel değerlerin de geleceğe taşınmasıyla mümkün olacağı inancıyla, bölgemizin tarihi ve turistik değerleriyle de misafirlerimizi tanıştırıyoruz.
Yurt dışındaki Kardeş Odalarımız aracılığıyla düzenlediğimiz iş forumlarıylai üyelerimizin dış ticaret hacimlerini genişletiyoruz.
Yürüttüğümüz İhracat Projesi ile hiç ihracat yapmamış veya herhangi bir nedenden dolayı ihracat yapmayı bırakmış 28 üye firmamızı yeniden ihracat ile tanıştırdık.
Alın terinin yanına akıl terini koyduğumuz bu çağda, artık dünyanın sınırları kalktı. Bilgiye erişim kolaylaştı. Sürekli değişen ve gelişen bir dünya için de bizim aynı yerde kalmamız mümkün değil, gelişimi yakalamak zorundayız.

Şu an hali hazırda, Gebze Ticaret Odası'nın üstlendiği faaliyet ve etkinliklerden bahseder misiniz?

Eğitim bizim olmazsa olmazımız. Bu kapsamda Odamız Vakfı tarafından Gebze Ticaret Odası Vakfı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 4. Mezunlarını verdi.
Çağımızın sorunu aranan eleman ihtiyacına çözüm bulmak amacıyla GOSB işbirliğiyle bölgemize Hizmet sektöründe eleman eksikliğinin giderilmesi için bölgemize bir Uygulamalı Turizm Otelcilik Meslek Lisesi kazandırdık.
Bilişim alanında yetkin gençler yetişmesi için hayırsever bir Üyemizin destekleriyle Bilişim Lisesi'nin eğitim camiamıza kazandırılmasında etkin rol oynadık.
Bir ilçede ilk olma özelliğini taşıyan E-Sınav Merkezi' ni bölgemize kazandırdık.
Sosyal sorumluluk alanında da üyelerimizin ve bölgemiz yaşayanların hayatına artı değer katmak için çaba sarfetmekteyiz. Bu bağlamda; 5 adet Acil Servis İstasyonu' nu,Sağlık Müdürlüğümüzün kullanımına sunduk.
Yetki alanımız içinde bulunan yerlerden biri olan Dilovası' na bir Halk Eğitim Merkezi inşa ettik.
Çayırova' ya da Türk Kızılay Binası ve Kan Merkezi Müdürlüğü kazandırmak için çalışmalarımız sürmekte.

Gebze Ticaret Odası'nın ilerleyen günlerde planladığı faaliyet ve etkinlikler ile ilgili bilgi verir misiniz?

Sanayi 4.0 ve yaratıcı zeka kavramlarının hızla geliştiği günümüzde, çağı yakalamak ve gerisinde kalmamak zorundayız.



Ticarette de bu dönüşümüm arkasında kalmamak için E-TİCARET konusunu gündemimize aldık. Bu alanda çalışmalarımız var, üyelerimizin dış ticaret hacimlerini arttırmak, bölgemiz sanayicisinin elektronik ortamda global ticaret payını yükseltmek istiyoruz.
İşvereni stajyer, stajyeri de aradığı işverenle buluşturmak için Stajyer Transfer Ofisi projemizi hayata geçirmek için altyapı çalışmalarımız sürüyor.
Çocuklarımızı küçük yaşta algoritma ve yazılım kavramlarıyla tanıştırmak amaçlı Robotik Kodlama ve E-Mucit projelerimiz için de hazırlıklarımız var.

Girişimci olmak isteyen veya iş hayatına yeni atılan ya da atılacak olan gençlerimize önerileriniz nelerdir?

Girişimcilik kavramı kalkınma için çok önemli. Gençlerimiz bizlerin umutları. Hayal etmekten ve hayallerinin peşinden koşmaktan asla vazgeçmesinler.
Gemileri karadan yürüterek İstanbul' u fetheden ve bölge olarak Otağı' na ev sahipliği yaptığımız Fatih Sultan Mehmet Han' ın en önemli itici gücü hayal etmesiydi.
Türkiye' nin 10 Araştırma Üniversitesi içine girmeyi başaran Gebze Teknik Üniversitesi gibi gurur duyduğumuz bir üniversitemiz var. Gençlerimizin üniversite tercihlerini yaparken mutlak GTÜ' yü de değerlendirmelerini, göz önünde bulundurmalarını öneriyorum.
Gençlerimiz cesur olsunlar, eğitimlerini alırlarken kendilerini geliştirmeyi, çağa uyum sağlamayı ihmal etmesinler.
Kendilerine ve güçlerine inansınlar, robot komutanlar artık hayatlarımız girmiş durumda. Gençlerimizin teknolojiyi çok iyi kullanmaları, iş ve günlük hayatlarına adapte etmeleri artık kaçınılmaz.
Ne iş yaparlarsa yapsınlar , o işte en iyi olmaya gayret etsinler ve mutlu olabilecekleri bir iş seçsinler ve zorluklar karşısında yılmasınlar.







Endüstriyel tesisler
Çelik yapı
Üretim ve montaj.

Çelik konstrüksiyon
Anahtar teslimi projeler.
Tedarik ve şantiye kurulumu

AKCAN®

Boya





Evinize Yakışan ipeksi boya

İçinizden

Bir Renk Tutun.





www.akcanboya.com.tr





TURK HAVA YOLLARI'NIN GENÇLERE KARİYER PROGRAMI

TaKe-Off

Nedir?

Havacılık sektörünün rekabetçi, hızlı gelişen,
eğlenceli dünyasının kapılarını aralayacak,
Türk Hava Yolları'nda yeni işine ilk adımı atabilmeni sağlayacak,
fırsatlar paketi sunan bir yetenek programı!

Başvuru Şartları

01.01.1994 ve sonrası doğumlu olan,
(Yüksek Lisans öğrencileri için
01.01.1992 ve sonrası)

Gelişimine önem veren, yeni ve
uygulanabilir fikirler üretebilen,
ekip içinde uyumlu olan herkes başvurabilir.





İyi derecede İngilizce bilenler,



Üniversitelerin 4. sınıf lisans veya
yüksek lisans öğrencileri,

Yeni mezun ya da iş hayatında en fazla
1 yıl tecrübesi olanlar,





Fırsatlar

Türk Hava Yolları, çalışanlarına önemli sosyal olanaklar sağlar. Geniş bir bölgeye yayılmış servis ağı, yemek, özel sağlık sigortası, çalışan aileleri için sunulan özel sağlık sigortası indirimleri, doğum, emzirme, ölüm, evlenme yardımları, çocuklu kadın çalışanlar için kreş imkanı ya da yardımı, ücretsiz ve indirimli yurt içi/yurt dışı uçuş imkanları, vize kolaylığı, tüm dünyada anlaşmalı konaklama olanakları söz konusu hizmetler arasında yer alır.

Çalışma Alanları

Türkiye'nin bayrak taşıyıcı firması olan Türk Hava Yolları TaKe-off programıyla kariyerine başlamak isteyenlere birbirinden farklı alanlarda çalışma imkânı sunuyor. İşte, TaKe-off yapabileceğin alanlar;

- ✓ İnsan Kaynakları ve Destek Üniteleri,
- ✓ Pazarlama ve Satış,
- ✓ Satınalma,
- ✓ Üretim Planlama,
- ✓ Uçuş İşletme,
- ✓ Yatırım ve Teknoloji,
- ✓ Kurumsal Gelişim ve Bilgi Teknolojileri,
- ✓ Kargo

Süreç



Online Başvuru



Online
Genel Yetenek Sınavı



Genel Yetenek ve
İngilizce Sınavı

İstanbul



Kişilik Envanteri



Grup Mülakatları

İstanbul



Birebir Mülakatlar

Başvurular için: https://www.tktake-off.com/

Yönetici Desteği Futbolcuların takımlarına olan bağlılığı arttırıyor

Dr. İlhan ADİLOĞULLARI



Son yıllarda ülkemizde ki futbolcular ile kulüp yöneticileri arasındaki etkileşimin daha profesyonel ortamlarda ve bilimsel olarak çeşitli yönleri ile ele alınmaya başlandı. Özellikle yönetici-futbolcu arasındaki ilişkinin futbolcuların kulübe olan bağlılıkları kapsamında, tartışmalar gündemi sıklıkla meşgul etmektedir. Son dönemlerde yönetimler ile yaşadıkları çeşitli sorunlar nedeni ile kulüplerinden ayrılan birçok önemli futbolcu bulunmaktadır. Bu soruna en çarpıcı örnek Antalyaspor'un Dünyaca ünlü futbolcusu Samuel Etoo 'nun yöneticilerden gerekli desteği göremediği için takımdan ayrılmak istediğini belirten açıklamasıdır. Diğer bir örnek ise, Bursaspor'un şu andaki kaptanı Pablo Martin Batalla bundan 3 yıl önce o dönemin yöneticileri ve antrenörü ile yaşadığı sorunlar nedeni ile efsane olduğu Bursaspor'dan ayrılmış ve Çin Ligine transfer olmuştu. Son olarak Galatasaray'ın Dünyaca ünlü yıldız futbolcusu Wesley Sneider yöneticiler ve antrenör ile yaşadığı problemler nedeni ile Galatasaray'dan ayrılarak, çok daha düşük bir ücrete Fransa'nın Nice takımına gitmesi ülkemiz adına yönetici ve futbolcu ilişkilerinin çokta olması gerektiği gibi olmamasıdır. Profesyonel futbolcuların, ekonomik ihtiyaçlarının giderilmesinin yanında (özellikle yabancı ve farklı kültürlerden gelen sporcular için) iletişim, manevi destek, sosyal problemlerin giderilmesi gibi birçok başlıkta desteğe ihtiyaçları olduğu da bilinmektedir.

Bu bağlamda çalışmalarını Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Spor Yöneticiliği Bölümünde sürdüren Doç. Dr. İlhan ADİLOĞULLARI, Uludağ Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesinde çalışan Spor Psikoloğu Dr. Recep GÖRGÜLÜ ve Kayseri Erciyes Üniversitesi Spor Yöneticiliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Hakkı ULUCAN, International Journal of Sport, Exercise & Training Sciences dergisinde yayınlanan Yönetici Desteğinin Algılanan Örgütsel Bağlılığa Etkisi adlı makalelerinde 2015-2016 sezonunda Süper Ligde oynayan 79 futbolcu, 1. Ligde oynayan 147 futbolcu, 2. Ligde oynayan 186 futbolcu ve 3.ligde oynayan 229 futbolcu ve toplamda 641 profesyonel futbolcuya ulaşmışlar ve çok çarpıcı sonuçları ortaya koymuşlardır.

Buna göre;
Süper lig de mücadele eden futbolcular, diğer liglerde (1. 2. ve 3. Lig) oynayan futbolculara göre daha fazla yönetici desteği gördüklerini belirtmişlerdir. Yine takıma olan bağlılık faktörü incelendiğinde, süper ligde oynayan futbolcuların diğer alt liglerde oynayan futbolculara göre takımlarına daha fazla bağlılık duyduklarını belirtmişlerdir. Araştırmacılar; profesyonel futbolcuların takımlarına olan bağlılıklarında gördükleri yönetici desteğinin önemine vurgu yaparlarken, gördükleri yönetici desteğinin arttıkça takımlarına olan bağlılıklarının da artacağını ifade etmektedirler.
Bununla birlikte futbolcuların yöneticilerinden gördükleri destek futbolcunun sosyal ortama psikolojik hazır olması, çevreye ve şartlara uyum sağlamasında yardımcı olma, açık ve samimi iletişimde bulunma, yaşanan problemlerde destek görme ve sahip çıkılma gibi faktörlerin ön planda olduğunu ifade etmektedirler. Araştırmanın sonuçlarının aslında futbolu yönetenlere ciddi bir mesaj olduğunu ifade etmektedir. Araştırmacılar, özellikle üst düzey performans beklentisi olan futbolcuların öncelikle takıma olan bağlılıklarının sağlanıp daha sonra saha performansının da istenilen düzeye gelebileceğini düşündüklerinin altını çizmektedirler. Sonuç olarak; futbol sektörü içerisinde futbolcuların sadece yapılan sözleşme kapsamında taahhütlerin yerine getirilmesi ile mutlu edilemeyeceğini, futbolcularında sosyal birer varlık olduğunun unutulmadan onların duygularının da göz önünde bulundurulması gerektiğini belirtmektedirler. Futbolda görev yapan profesyonellerin gerekli donanıma sahip olduktan sonra görev yapması veya görev almışlarsa da gerekli eğitimlerin gerçekleştirilmesinin çok önemli olduğunu ayrıca ifade etmektedirler.





KADIN GİRİŞİMCİLERE FIRSAT VEREN TASARIMCA FESTIVAL

Bu sayıdaki girişim örnekleri köşemizde, sizlere Stilist ve Tasarımcı ama aynı zamanda girişimci olan iki kız kardeşi tanıtacağız. Hatice Küçük ve Saadet Aygör. Tekstil ve aksesuar alanında çeşitli tasarım festivaller düzenlemekteler. 8-9-10 Haziran 2018'de Sultanahmet Binbirdirek Sarnıcı'nda gerçekleşen bu festivalde onlara konuk olduk. Ve projelerini birinci ağızdan dinleme fırsatımız oldu.

Haber Merkezi





Tekstil sektöründe profesyonel olarak yer alan Hatice Hanım ve Saadet Hanım'ın bu festivaller ile aslında yapmak istedikleri sürekliliği olan ve tanınmış, belirli bir ziyaretçi ve müşteri ağına sahip festivaller zincirleri kurabilmek. Projelerinin özgünlüğü, herhangi bir satış ağı olmayan ve el yeteneklerini sosyal medya araçları ile satmaya çalışan kadın girişimcilere oldukça uygun şartlarda kendilerini takipçilerine ve festival ziyaretçilerine tanıtma fırsatı vermeleri olduğunu belirten tasarımcı kardeşler aynı zamanda festivallerini, kalitesi bilinen firmaların özel tasarımlarını sergileyip, bu özel kreasyonlarını sattıkları bir fuar olarak da tanımlıyorlar.

Ağırlıklı olarak, festivallerinde, tesettür giyimde ve aksesuar ürünlerinde faaliyet gösteren firma ve kadın girişimcilerin ürünlerini sergileyen Tasarımca Festival ekibi, ilerleyen festivallerinde ise, tüm tekstil ve aksesuar çeşitliliğini kapsayacak daha büyük festivaller gerçekleştirmek hedefinde olduklarını belirttiler.

İş Modellerini büyük bir heyecan ile anlatan Hatice Hanım, festivallerinin, kadın girişimciler için birçok avantajının olduğunun altını çizdi. "Kadın katılımcılarımızın evde yaptıkları özel tasarımları bu festivalde gösterip daha sonrasındaysa instagramda satmalarını, reklamlarını yapmalarını, ürünlerini tanıtmalarını da kolaylaştırırken, bu festivallerden yeni çevre ve potansiyel müşteri edinmelerinin de yolunu açmış oluyoruz.
Bu sayede, katılımcılarımız işlerinde daha fazla sosyalleşme imkanı kazanıyorlar ve böylelikle henüz tasarım aşamasında olan ürünleri için bile satış yapabilecek noktaya gelebiliyorlar" şeklinde girişimleri ile ilgili bilgi veren Hatice Hanım sözlerine şöyle devam etti:





"Şimdiye kadar toplamda, Başakşehir Osmanlı Evleri, Sirkeci Garı, Kayseri, Sultanahmet bölgelerinde dokuz festival gerçekleştirdik ve 8-9-10 Haziran 2018'de Sultanahmet Binbirdirek Sarnıcı'nda yapıldı ve bu festivalde 60 katılımcı mevcuttu. Ağırlıklı olarak ürün gruplarımız, ayakkabı çanta başörtü iç giyim dış giyim takı ev Tekstili çocuk giyim üzerineydi.

Her festivalimiz oldukça büyük bir ilgi topladı. Festival konularını ve hedef kitleyi daha da artırmak ve çeşitlendirmek istiyoruz. Elbette bu gelişimi gerçekleştirirken, önümüze daha fazla sorun çıkacak, bunu görebiliyoruz. Ama emeklerini, yeteneklerini ürün haline getirip bunları kendi çaplarında tanıtıp satmaya çalışan hanımlarımızın şirketleşme yolunda, girişimci olma yolunda onlara daha fazla destek olabilecek ve değişik, özgün tasarım bekleyen müşteri kitlesini memnun edebilecek isek, bu durum, karşılaşacağımız sorunları çözmek için daha fazla gayret ve güç olacak.

Festivallerimizin ses duyurması amacı ile sosyal medya fenomenlerine yer veriyoruz. Festivalimizde ayrıca sosyal sorumluluk projeleri de yapıyoruz yazarlar imza günleri ve defileler de düzenliyoruz. Örneğin bir festivalimizde Yusuf Güney konseri yapıldı. Ayrıca sosyal medya fenomenlerinden Hazal Pelin Aydın, Nermin Gül, İkbal Gürpınar, Şükran kaymak, Emre mutlu ile çalıştık.



Sosyal Medyada Satış Yapan Hanımlara Pazar Oluşturuyoruz.

Festivalleri yapmamızdaki ana amaç, instagramdan satış yapan firmaları, özellikle mağazası ve satacak bir alanı olmayan kişileri takipçileriyle buluşturup alternatif bir pazar oluşturmaktı. Bu pazarda da birebir müşterilerin kendilerini görmeleri ve tanımaları açısından bir fırsat olmasını istedik.

Bunun yanı sıra, instagramdan satış yapan kişilerin birbirleriyle ve birbirlerinin çevreleri ile tanışıp bir fikir alışverişinde bulunmaları da sağlandı. Aynı zamanda Tasarımca Festival olarak ufkumuzu geliştirip bundan sürekli yapar hale getirip aylık gezgin bir festival haline getirmek en büyük hedefimizdir. Bunun için oldukça büyük mücadeleler veriyoruz. Önümüze engeller geliyor.



Bu engeller bazen manen, madden bazen de firmaların bizlere inanmayışı şeklinde gerçekleşiyor. Bizim en çok zorlandığımız şey şu, büyük balık küçük balığı yutar misali, yeni başladığımız için firmalarla aramızda bir güven sağlanmaya çalışıyor.

Bunlar aşama aşama oluyor ve bu aşamalar bizi zorluyor. İlerleyen dönemde daha farklı çalışmalarla güveni pekiştirmeye ve festival hizmetlerimizle akılda kalıcı olmayı hedefliyoruz.

Saadet Aygör ve Hatice Küçük olarak iki kız kardeş bu yola başladık. Ve ilerisinde çok güzel bir netice almayı hedefliyoruz. Bu yola çıkmamızdaki öncelikli neden kendimiz gibi girişimci kadınlarımız ile güç birlikteliği yapabilmek ve onlarla beraber bu yolda yürümek. Ne yazık ki, kadınların tek başına bir iş yürütüp bir yerlere gelmeleri toplumda zor olabiliyor. Derler ya, paran olmalı, maddi gücün olmalı, Bu doğru ama azim etmek ve cesaretli olmak bir işe başlayabilmek de çok önemli. Başlamak da sonuçlandırmak gibidir bizce.



Geriye dönüp baktığımızda dokuz festivali de başarı ile sonuçlandırdığımızı görmek bize ayrı bir keyif veriyor. Birincisini Başakşehir'de yaptık, İkincisini Sirkeci'de üçüncüsü Başakşehir'de, Dördüncüsü Kayseri derken dokuzuncuyu geçtiğimiz günlerde Sultanahmet Binbirek Direk'te tamamladık.

Hedefimiz bu organizasyonu katlayarak Türkiye geneline ulaşmaktır. Kat ettiğimiz bu yolda bizim en büyük gücümüz kendimize inancımız ve bu engebeli yoldan yılmadan ilerlemek zorundayız. Başlamak bitirmenin yarısıdır mottosu ile başlıyoruz her projemize. Allah'ın yardımı bizim kendimize güvenimiz yaptığımız iste başarıya ulaşmamızı sağladı çünkü biz katılımcılarımıza kazandırırken kazanmayı tercih ettik.


buinsan

AB PROJELERİ KAPSAMI (HORIZON / EUREKA-EUROSTAR-CLUSTER PROJE CAGRILARI)

Bu kategorimizde, çoğumuza uzak gelen, bazılarımıza da karmaşık gelen belki hiç araştırmadığımız AB Projeleri ile ilgili fırsatları, başvuru şartlarını, alınacak destekleri, vb. konuları paylaşacağız.

Bu yazımızda, bu projelerin dahil olduğu yeni çerçeve programı 2014-2020 yıllarını kapsayan Horizon (Ufuk) 2020, Eureka, Eurostar, Cluster yapılar ile ilgili bilgiler vermeye çalışacağız:

HORIZON 2020:

Horizon 2020, Avrupa Birliği'nin yeni dönem (2014-2020) Araştırma ve Yenilik Çerçeve Programıdır. Avrupa Birliği Çerçeve Programları (AB ÇP) Avrupa'nın bilim, teknoloji politika ve uygulamalarının uyumlaştırılması amacıyla oluşturulan Topluluk Programı'dır. İlki 1984 yılında başlatılmıştır ve dünyanın en yüksek bütçeli sivil araştırma programıdır.
Horizon 2020 çağrı konuları üç ana bölümde incelenmektedir:

BILIMDE MÜKEMMELİYET	ENDÜSTRİYEL LİDERLİK	TOPLUMSAL SORUNLAR
1) Avrupa Araştırma Konseyi (ERC) 2) Yeni ve Gelişen Teknolojiler (FET) 3) Marie-Sklodowska-Curie Eylemleri 4) Araştırma Altyapıları	5) Kolaylaştırıcı ve Endüstriyel Teknolojilerde Liderlik 6) Risk Finansmanına Erişim 7) KOBİ'lerde Yenilikçilik	8) Sağlık ve Demografik Değişim 9) Gıda Güvenliği 10) Verimli Enerji 11) Akıllı, Bütüncül Taşımacılık 12) İklim Hareketi, Kaynak Verimliliği ve Hammadde 13) Yenilikçi, Güvenli ve Kapsayıcı Toplum 14) Değişen Dünyada Avrupa
AVRUPA ORTAK ARAŞTIRMA MERKEZLERİ-NÜKLEER OLMAYAN ARAŞTIRMALAR		

Horizon 2020 Programında teşvik edilen hususlar;

� KOBİ'lerin katılımının desteklenmesi
� Uluslararası İşbirliği faaliyetlerinin planlanması
� Projelerin kalıcı etkisinin vurgulanması
� Sürdürülebilir kalkınmaya etkisi
� Farklı tematik alanlarda projelerin sosyo ekonomik boyutuna yer verilmesi
� Fikirlerin ticarileşmesi, geniş yenilik algısı, sektörler arası yenilik
� Yeni aktörlerin projelere dahil edilmesinin önemsenmesi
� Cinsiyet, etik konular ve proje sonuçlarına açık erişim konularına vurgu

Bu üç proje alanı ile ilgili farklılıkları ve birbirleri ile ilişkilerini görebileceğimiz şekil aşağıdadır:



HORIZON 2020 için fonlama modelleri ve hibe destek oranları:

� Ar-Ge Hibeleri (Grants for R&D) projeleri : %100
� Yenilik Hibeleri (Grants for Innovation) projeleri : %70 (Kar amacı gütmeyen kuruluşlar için : %100)
� Destek ve Koordinasyon Eylemleri (CSA) projeleri : %100
� ERC projeleri : %100
� Marie Sklodowska-Curie projeleri : %100 (Marie Sklodowska-Curie Co-Fund projeleri hariç)
� Ortak Fonlama (Co-Funding) Eylemleri projeleri ise %70'i bulan oranlarda fonlanmaktadır.
� KOBİ Fonlama Aracı 3 Faz'dan oluşmakta olup ilgili fazlara dair destek oranları aşağıdaki şekildedir:
� Faz 1: Sabit Destek (Lump sum) : 50.000 Avro
� Faz 2: %70
� Faz 3: Doğrudan destek yok

İlerideki yazılarımızda HORIZON 2020'de araştırma alt yapılarına ve açık olan çağrılara değineceğiz.

Bu üç ana grubun her birinin alt alanları ile bütçeleri aşağıdaki gibidir:

1. Bileşen «Bilimsel Mükemmeliyet»
Programın Toplam Bütçesi (milyar €)
22,53 m€
Avrupa Araştırma Konseyi (ERC):
'En iyi Bireysel takımlar tarafından yürütülen öncül araştırma'
12,07 m€
Yeni ve Gelişen Teknolojiler:
'Farklı yenilik alanları oluşturmak için araştırmada işbirliği'
2,49 m€
Marie Curie Faaliyetleri:
'Eğitim ve kariyer geliştirme fırsatları'
5,68 m€
Araştırma Altyapıları (e-altyapılar dahil):
'Birinci kalite imkanlara erişim'
2,29 m€

2. Bileşen «Endüstriyel Liderlik»
Programın Toplam Bütçesi (milyar €)
15,68 m€
Kolaylaştırıcı ve Endüstriyel Teknolojiler (KET)
(Bilgi ve iletişim teknolojileri, nanoteknoloji, biyoteknoloji, malzeme, imalat teknolojileri, uzay)

12.,49 m€
Risk Sermayesine Erişim
(Araştırma ve yenilik için risk sermayesi ve özel finans desteği)
2,62 m€

KOBİ'lerde Yenilikçilik Programı
(Her tip KOBİ için her türlü yenilik formunun teşvik edilmesi)
0,57 m€
+ KET ve TSÇ'nin %20'si

3. Bileşen «Toplumsal Sorunlara Çözümler»
Programın Toplam Bütçesi (milyar €)
27,36 m€
Sağlık, demografik değişim ve refah 6,89 m€
Gıda Güvenliği, sürdürülebilir tarım, deniz ve denizcilik araştırmaları ve biyo-ekonomi
3,55 m€
Güvenli, temiz ve verimli enerji 5,47 m€
Akıllı, yeşil ve entegre ulaştırma 5,84 m€
İklim değişikliği, çevre, kaynak verimliliği ve ham maddeler 2,84 m€
Değişen Dünya'da Avrupa - Kapsayıcı, yenilikçi ve yansıtıcı toplumlar 1,21 m€
Güvenli Toplumlar - Avrupa ve Vatandaşlarının Güvenliğinin ve Bağımsızlığının Korunması 1,56 m€

EUREKA

� Eureka, Pazar odaklı, kısa sürede ticarileşebilecek ürün ve süreçleri kapsayan Ar-Ge Projeleri, destekleyen bir yapıdır.
� Standart EUREKA Projesi ve şemsiye projesi olarak adlandırdığımız proje başvuruları her zaman yapılabilir. Küme projeleri için ilgili kümenin belirlediği tarihlerde proje sunulabilmektedir.
� Bir EUREKA projesi başlatmak için iki farklı EUREKA üyesi ülkeden en az birer katılımcı olması gerekir. Dolayısıyla, Türk firmalarının EUREKA programına proje başvurusunda bulunabilmeleri için üye ülkelerden en az bir tane proje ortağı bulmaları gerekmektedir. EUREKA üyesi ülkelerdeki firmalar, üniversiteler veya araştırma kurumları proje ortağı olarak yer alabilirler.
� Büyük ölçekli firmalara %60, KOBİ'lere ise %75 oranında hibe desteği sağlanmaktadır.



� EUREKA platformundaki projelere katılan firmaların aşağıdaki harcamaları desteklenebilecektir:

1. Personel giderleri.
2. Proje personeline ve varsa danışmanlara ait seyahat giderleri,
3. Alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri;
4. Malzeme ve sarf giderleri,
5. Yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri,
6. Ülke içindeki üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı Ar-Ge birimleri, özel sektör Ar-Ge kuruluşları ve benzeri Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleri,
7. Yeminli mali müşavir giderleri.

Ø EUREKA projelerinin değerlendirme süresi ortalama olarak 3 aydır.

Ø Proje ortağı firma yaptığı harcamaları TÜBİTAK'a beyan ederek geçerli masraflarının karşılığını kurumdan alır. Projeye katkı sağlayan akademisyene ilgili ödemeyi projeyi yürüten firma gerçekleştirir.

Ø EUREKA programı pazara dönük, ticarileştirilebilir Ar-Ge projelerine destek sağlar, bu program aracılığıyla yatırım desteği almak mümkün değildir.

Ø Daha önceden TEYDEB'e sunulan bir proje hiç bir değişiklik ve yenilik yapılmaksızın EUREKA projesi olarak sunulamaz. Aynı projenin EUREKA projesi olarak tekrar sunulması TÜBİTAK tarafından iki kez desteklenmesi anlamına gelir ki bu söz konusu değildir.

Ø Standart bir EUREKA projesinin oluşturulması için EUREKA üyesi iki ülkeden proje ortağının olması gerekmektedir. Bu şart sağlandıktan sonra 3. ülkelerdeki ortaklar da projeye dahil olabilirler.

İlerideki yazılarımızda EUREKA kapsamındaki proje ortaklığı ilanlarına ve açık çağrılara yer vereceğiz.

EUROSTAR:

• Eureka projelerden farklarından biri Proje ana ortağı; Eurostars üyesi ülkeden, Avrupa Birliği KOBİ tanımına uygun, Ar-Ge yoğun bir KOBİ olmalıdır.

• Projeye yapılacak katkının en az %50'si, projede yer alan Ar-Ge yoğun KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmelidir.
• Proje en fazla 3 yıl içinde tamamlanmalıdır.

• Hedeflenen ürün veya süreç proje tamamlandıktan sonra en geç 2 yıl içerisinde pazara sunulmalıdır.

• Proje başvuruları için herhangi bir teknoloji alanı ya da sektör kısıtlaması bulunmamaktadır ancak projeler sivil amaçlı uygulamalara yönelik olmalıdır.

• Oluşturulacak konsorsiyumun yapısı hakkında herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Ancak proje ana ortağı Eurostars üyesi ülkelerden Ar-Ge yoğun ve Avrupa Birliği KOBİ tanımına uygun bir KOBİ olmalıdır. Bununla birlikte üniversite ve araştırma kuruluşları, KOBİ'lerin veya büyük ölçekli işletmelerin alt yüklenicisi olarak Eurostars projelerinde yer alabilmektedir. Ayrıca proje faaliyetlerinin ve bütçesinin en az %50'si projede yer alan Ar-Ge yoğun KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmelidir.



eurostars™

Proje Çağrısı: Akıllı Binalar-Çevre, Akıllı Enerji, Akıllı Sağlık-Medikal, Akıllı Ulaşım-Ulaşım Araçları



İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri'ne (İMMİB) bağlı Elektrik, Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliğinin (EEHİB) düzenlediği TET (Turkish Electro-Technology) 7. Dönem Ar-Ge Proje Pazarı ve Proje Ödül Yarışmasına başvurular devam etmektedir. Etkinliğin ve yarışmanın teması "Akıllı Şehirler'dir." Proje Pazarı ve Proje Ödül Yarışmasının amacı, Elektrik Elektronik ve Bilişim Sektörünün yüksek katma değerli üretim yapabilmesi, ihracatının sürdürülebilir kılınması, Üniversite-Sanayi işbirliği kültürünün yaygınlaştırılması amacı ile Ar-Ge projesi yapmak isteyen sanayi kuruluşlarının temsilcileri, üniversiteler, Ar-Ge kuruluşları ve teknopark çalışanları ile araştırmacıları bir araya getirerek aralarındaki iletişimi artırılması, Ar-Ge destek programlarına başvurulmasına destek olunması ve sanayi ihtiyaçları ile buluşmaya katkı sağlayacak ortak proje önerilerinin oluşturulmasıdır.

Kimler başvurabilir?

• Ar-Ge odaklı çalışan tüzel kişiler (ör. Ar-Ge Merkezleri, Araştırma Yapan Firmalar, Kamu Kurumları, Teknoparklar, Tübitak-MAM, Üniversiteler vb.)
• Grup olarak başvuru yapmak mümkündür. Grup katılımında, grup temsilcisi olarak bir katılımcının belirtilmesi gereklidir.

Proje Pazarı ve Yarışma kategorileri:

• Akıllı Binalar ve Çevre
• Akıllı Enerji
• Akıllı Sağlık ve Medikal
• Akıllı Ulaşım ve Ulaşım Araçları
• Diğer Akıllı Uygulamalar

Ödüller: Ar-Ge Proje Pazarı'na katılmaya hak kazanan proje sahipleri istedikleri takdirde ödül kategorisinde de değerlendirmeye alınacaklardır. Başvuran projeler arasından Ödül Kurulu tarafından başarılı bulunan projelerin sahipleri yandaki miktarlarda ödüllendirileceklerdir.

Yukarıda belirtilen her bir kategori için;

• Birincilik Ödülü: 20 bin TL
• İkincilik Ödülü: 10 bin TL
• Üçüncülük Ödülü: 7.500 TL
Değerlendirme kriterleri
• Projenin Özgünlüğü,
• Projenin sağlayacağı Katma Değer/Fayda
• Projenin içerdiği İnovasyon
• Projenin Uygulanabilirliği

Dikkat edilmesi gereken hususlar:

• Başvuru yapmadan önce Ar-Ge Proje Pazarı Şartnamesinin okunması tavsiye edilmektedir.
• Ar-Ge Proje pazarına katılımı kabul edilen projelerin sahiplerinin proje pazarının yapılacağı tarihte en az bir kişi ile katılım göstermesi gereklidir.
• Grup katılımı durumunda Para Ödülü grup üyeleri arasında eşit bölünecektir
• Katılım için seçilen projelerin bütün hakları proje sahibine aittir.
• TET, katılımcılara ait bilgi ve görselleri projeleriyle birlikte uygun bulduğu formatta duyurabilir ve yayınlayabilir.

• Proje Pazarına gönderilen eserlerin özgün bir çalışma olmaması, aksine bir iddia olması ve üçüncü kişilerin proje üzerinde hak iddia etmesi ve benzeri durumlarda her türlü sorumluluk proje sahibine aittir. Proje Pazarına katılan projelerin ticarileşmemiş ve daha önce başka bir proje pazarında sunulmamış olması beklenmektedir.,

Başvuru ve değerlendirme süreci

• Son başvuru tarihi: 19 Temmuz 2018
• Ödüller, 2018 Ekim ayında TİM inovasyon haftası kapsamında düzenlenecek olan “TET Proje Baharı 7” etkinliğinde törenle takdim edilecektir.
• Her proje için bir kişinin katılım masrafları (ulaşım ve konaklama) EEHİB tarafından karşılanacaktır. Ulaşım masraflarında uçak, tren, otobüs, gemi ile yapılan şehirlerarası ekonomi sınıfı giderler kapsam dahilinde, taksi bedelleri ödeme kapsamı dışındadır.

Daha fazla bilgi ve sorularınız için:

Seval Mala
Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği
Tel: (212) 454 03 50
e-posta (1): info@tetprojepazari.org
e-posta (2): seval.mala@immib.org.tr

Nadin Sertçe
Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği
Tel: (212) 454 01 57
e-posta (2): info@tetprojepazari.org
e-posta (2): nadin.sertce@immib.org.tr

Buket Aktaş
Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği
Tel: (212) 454 00 91
e-posta (2): info@tetprojepazari.org
e-posta (2): buket.aktas@immib.org.tr



İleri Malzemeler ve Nanoteknoloji konulu Seminer ve İkili İş Görüşmeleri Etkinliği



Sabancı Üniversitesi Sanayi İşbirlikleri ve Teknoloji Lisanslama Ofisi (İLO), 28 Haziran 2018 tarihinde Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi'nde (SUNUM) "Connect4Tech Meetups!" etkinlikleri kapsamında "İleri Malzemeler ve Nanoteknoloji konulu Seminer ve İkili İş Görüşmeleri" etkinliğini düzenleyecektir.

Etkinliğin amacı, katılımcılara Sabancı Üniversitesi'nin teknolojileri özelinde fakülte üyesi, araştırmacılar ve sanayi iş birliği uzmanları ile birebir görüşme fırsatı tanımak, Ar-Ge çıktılarının ürün ve hizmetlere entegrasyonu ve teknoloji olgunlaştırma süreçleri, Patent verileri ile teknoloji takibinin püf noktaları ve yenilenen TEYDEB destekleri hakkında bilgilendirme yapmaktır.

Etkinliğe katılım ücretsiz olup programın öğleden önceki kısmına katılım, herkese açık ancak öğleden sonra gerçekleştirilecek İkili Görüşmeler sadece Sabancı Üniversitesi Araştırmacıları ve Sanayi Firmalarının katılımına açıktır. İkili İş Görüşmeleri (B2B) randevuları, 25 – 28 Haziran 2018 tarihleri arasında online sistem üzerinden belirlenecektir. Görüşme yapmak isteyen katılımcıların diğer katılımcıların profillerini inceleyerek görüşmek istedikleri kişilerden randevu talebinde bulunmaları gerekmektedir.

Kabul edilen talepler, otomatik olarak takvimlendirilecektir. Sistemdeki profillerin, diğer katılımcıların ilgisini çekecek şekilde güçlü ve yalın olarak hazırlanması, potansiyel işbirliklerine dair beklentiler ve sunulan fırsatlar ile tercihlere dair bilgiler içermesi tavsiye edilmektedir.

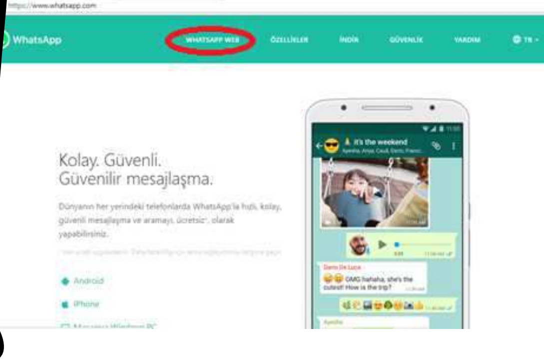
Etkinlik tarihi	28 Haziran 2018, Perşembe	
Etkinliğin saati	• Seminer: 09.30 – 12.30 (Herkese açık.) • İkili İş Görüşmeleri: 13.30 – 16.30 (Sabancı Üniversitesi Araştırmacıları ve Sanayi Firmaları temsilcilerinin katılımına açık.)	
Etkinliğin yeri	Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM), Tuzla, İstanbul (Ulaşım için: https://goo.gl/maps/SqrQEuGzeY32)	
Etkinlik programı	09.00 – 09.15	Kayıt
	09.15 – 09.30	Açılış Konuşması: Sabancı Üniversitesi Araştırma Stratejileri • Prof. Dr. Şirin Tekinay, Sabancı Üniversitesi Rektör Yardımcısı
	09.30 – 10.00	Patent verisi ile Teknoloji takibi • Emin Okutan, Patent Effect
	10.00 – 10.30	Ar-Ge Çıktılarının Sanayiye Entegrasyonu ve TEYDEB 1505 süreçleri • Abdurrahman Türk, Sabancı Üniversitesi Avrupa İşletmeler Ağı Ofisi • Can Kartoğlu, Sabancı Üniversitesi Avrupa İşletmeler Ağı Ofisi
	10.30 – 11.00	Kahve arası
	11.00 – 11.30	TEYDEB 2.0 (Yenilenen TÜBİTAK TEYDEB destekleri) • TÜBİTAK temsilcisi (teyit edilecek)
	11.30 – 11.50	Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM) • Prof. Dr. Fazilet Vardar, Sabancı Üniversitesi
	11.50 – 12.30	Sabancı Üniversitesi Tümleştirilmiş Üretim Teknolojileri Uygulama ve Araştırma Merkezi (TÜMER) • Prof. Dr. Mehmet Yıldız, Sabancı Üniversitesi
	12.30 – 13.30	Öğle Yemeği
	13.30 – 16.30	İkili Görüşmeler (B2B)

Whatsapp Web için Barkod Görülmüyorsa Ne Yapılmalı?

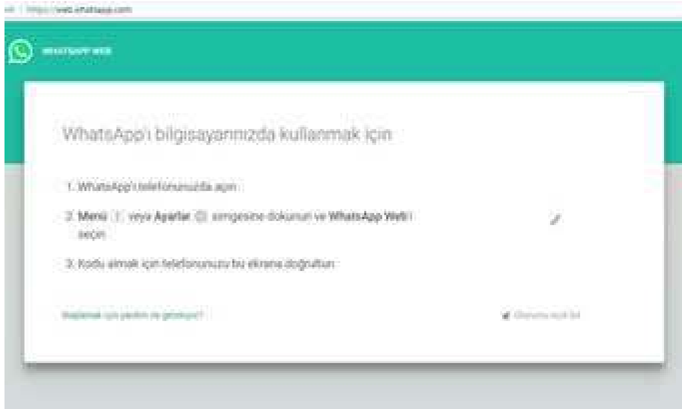
Ben Tekno Usta, Bu bölümde size teknik, dijital bir çok ipucu vereceğim.

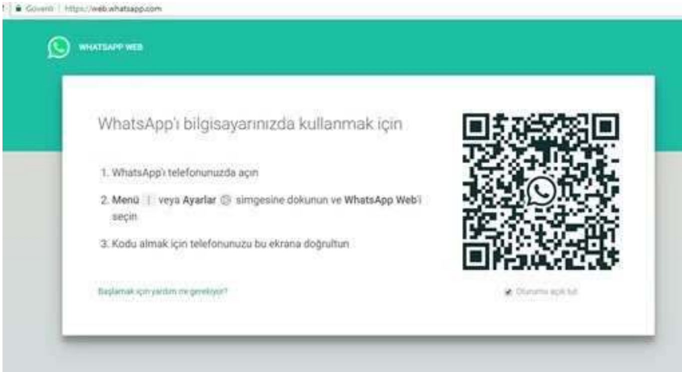
Whatsapp üzerinden yoğun iletişim kuran, işlerini takip eden, hatta grup toplantıları yapan kullanıcılar için masa üstü bilgisayar üzerinden, telefon eşleştirmesi ile Whatsapp kullanabilmek oldukça pratiktir. Telefonun küçük ekranda ve kısıtlı ve sanal tuşları ile birden fazla noktaya uzun uzun yazı yazabilmek oldukça zordur. Ve ofis ortamında da bu Whatsapp görüşmeleri yapılıyorsa, direkt olarak PC üzerinden daha geniş ve daha kullanışlı iletişim kurmak daha avantajlıdır. Bu nedenle belli başlı işlemler yapılmaktadır.

1) Whatsapp web sitesi üzerinden şu ekrana giriş yapılır:

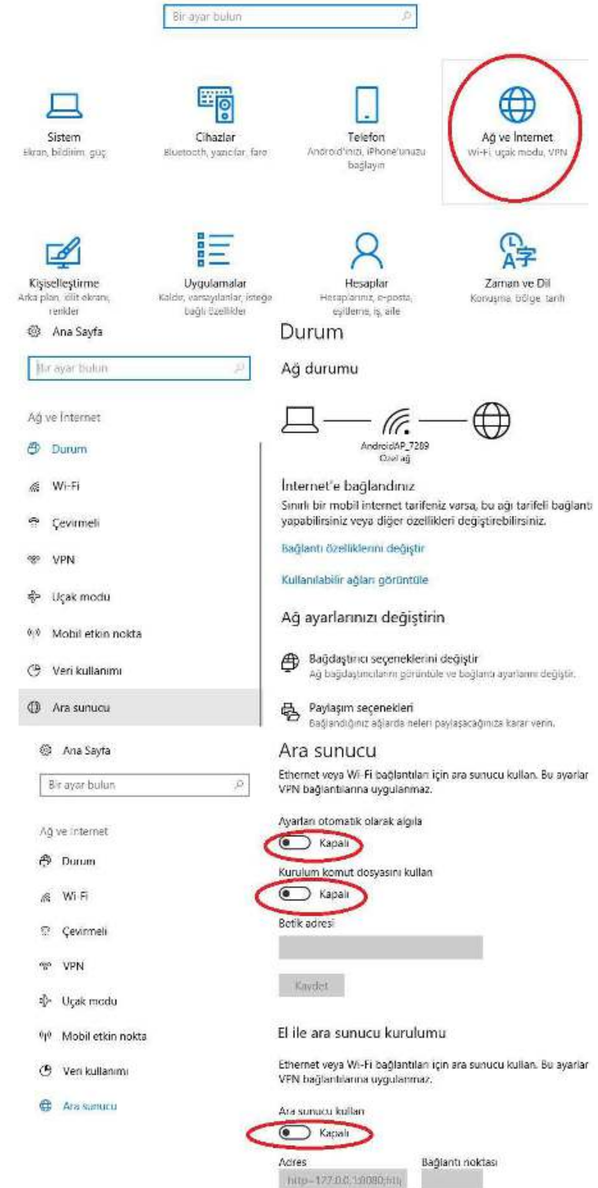


2) Ardından açılan sayfada sağ taraftaki boşlukta bir QR Kodu belirmesi gerekiyor. Aşağıdaki iki resimde bunu görebilirsiniz.





3) Fakat bazı durumda bu barkod görünmez o durumda, kullandığınız tarayıcının (Chrome, Proxy ayarlarını sıfırlamanız gerekecektir. Bunu yapmak için Windows Ayarlar bölümündeki Wi/Bağlantı/VPN bölümüne gidiniz. Sayfadaki tüm ayarlar "Kapalı" durumunda olmalıdır.



BLOGLARDAN YASAL PARA KAZANMANIN YÖNTEMLERİ

Haber Merkezi

Bir önceki sayımızda, ikinci bölümünü yayınladığımız Wordpress tabanlı hazır platformlar üzerinden hazırlanan bloglar vasıtası ile gelir elde etme için neler yapılabileceğini özetlediğimiz yazı dizimize devam ediyoruz.

5. Eleştiri Yazılarından Para Kazanmak

Sponsorlu postalara benzer olarak, paralı gözden geçirme yazıları ile de para kazanabilirsiniz. Bu, yukarıda bahsedilen satış linkleri ile sitenin gözden geçirilmesinden biraz daha farklı bir gelir elde etme metodudur.
Niş ürünleri ücretsiz olarak denemeniz yerine, eleştiri yazmanız için size para ödenir.
Bunu yaparken, sponsorlu posta almaya benzer olarak, konu ile ilgisi olan takipçilerinizden sizin odaklandığınız gruba ait ürünün eleştirilmesini talep edeceksiniz. PayPerPost ve SponsoredReviews gibi web siteler sizin işinizle ilgisi olabilecek kişiler ile iletişime geçmenize yardımcı olabilir.



6. Amaca Özel Site Tasarımı ile Para Kazanmak

Eğer WordPress bir sitenin nasıl inşa edileceğini biliyorsanız, bir çok kişinin önüne geçtiniz demektir. Bazen girişimciler, kendi işleri için kullanabilecekleri hazır kurulu siteleri satın almayı severler.
Eğer bir WordPres blog inşa edebilir ve trafiğini almaya başlayabilirseniz, onu satabilir ve emeğinizin karşılığını alabilirsiniz.

Bu da talep edilen web site tipini, onları kaça ve nasıl satacağını bilmeyi gerektirir. Flippa gibi müzayede siteleri ve web sitelerin satışının yapıldığı aracı siteler bulunmaktadır.



7. Ödemeli Üyelik Siteleri Oluşturma

Eğer satış reklamı alma ya da sponsorlu postala ile ilgilenmiyorsanız bloğunuzdan para kazanabileceğiniz başka metotlar da var. Popüler bir metot ise, sitenizin kesin içeriklerine ve bazı alanlarına erişim için takipçilerinizden ücret talep etmenizdir.



8. Sadece İçerik Bazlı Kısıtlandırılmış Üyelik Oluşturmak

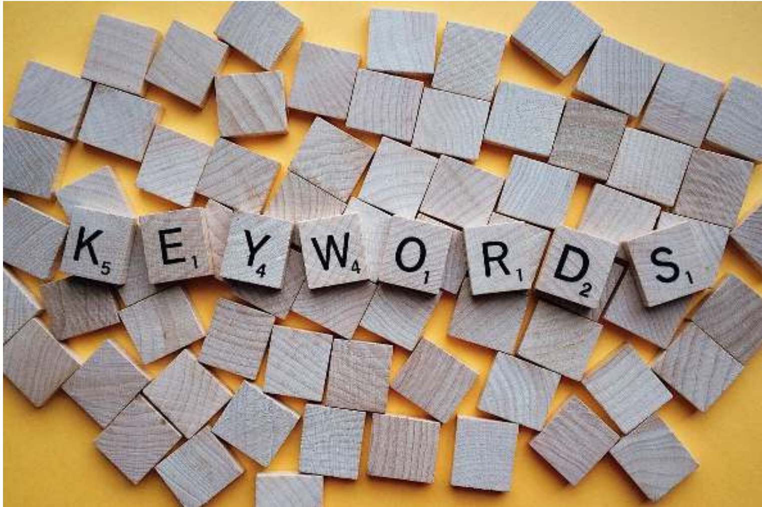
Çoğu sadık üyeniz aslında sitenizin fanlarıdır ve çalışmalarınızdan daha fazla haberdar olmak için ücret ödemeye istekli olacaklardır. Özet olarak içeriği genel üyelikle görebilecekken, yükleme, video gibi içeriğin detaylarına ise, paralı üyelik ile ulaşabileceklerdir.
Üyelikli sitelerin yatırımı uzun zaman alabilir. Çünkü paralı üyeleriniz için sürekli ayrıcalıklı içerikler oluşturmak zorundasınız. Fakat sürekliliği olan bir gelir olduğu için bu gelir tipi avantajlıdır. (Üyelikler)
Çok çeşitli WordPress eklentisi ile üyelikli web sitenizi kolaylıkla hazırlayabilirsiniz. En iyi 5 WordPress eklentisi aşağıda verilmiştir

MemberPress
Paid Memberships Pro
Restrict Content Pro
LearnDash
S2Member
Üyelikli site oluşturmak için bir diğer araç Rainmaker'dir.



10 Ödemeli Ticari Firmalar Dizini Oluşturmak

Web dizinleri, sitenin ilk günlerinde, size robotlardan önce her şeyin otomatik olarak endekslendiğini düşündürebilir fakat bu tamamen doğru bir yaklaşım değildir.
Jenerik web dizinleri artık gerekli değildir. Onlar yerine yerel veya niş dizinler daha faydalı olabilir.
Dizinler yerel tüccarların bir araya getirilmesinde ve verilen grup başlıklar arasında sınıflandırılıp listelenmesine olanak sağlar.



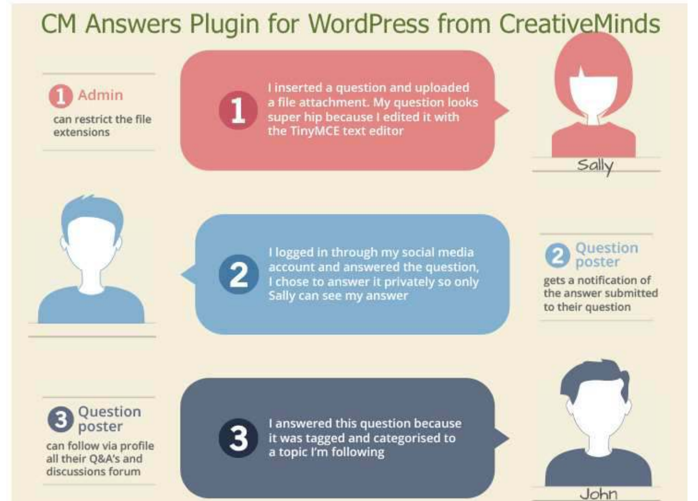
10. WordPress ile bir Dizin Web sitesi Oluşturmak

WordPress ile bir diğer online para kazanma seçeneği, dizin veya listeleme websitesi oluşturmaktır. Müşterilerinize, kendi sitelerinizi sizin web sitesinde listeleme ve link verme için belirli bir ücretlendirme yaparsınız.
Burada başlangıç için uygun birkaç farklı dizin fikirleri bulunmaktadır.



9. Özel bir Forum Oluşturmak

Paralı üyelik oluşturmada bir diğer seçenek ise, kullanıcıların erişim için para ödeyecekleri özel forumlardır. Forumlar, takipçileriniz ile bire bir fikir alışverişi yapacağınız paralı üyelikli özel forumlar oluşturmaktır. Ayrıca topluluktaki diğer üyeler de birbirleri ile etkileşimde bulunabilir ve birbirlerine yardım edebilirler. Genel bir forumu yönetmek çok iş yükü gerektirse de, paralı bir forum, WordPress sitenizden sürekli bir gelir elde etmeniz için iyi bir yoldur.
Başlangıç için sitenizde bir forum oluşturmaya ihtiyacınız vardır. Burada bu konu ile ilgili en iyi 5 WordPress eklentisini bulabilirsiniz:
bbPress
BuddyPress
WP Symposium Pro
CM Answers
DW Question Answers









2013 yılı başından bu yana kurumlara özel mobilya tasarım , imalatı ve anahtar teslim taahhütlü işler yapıyoruz.

25 kişilik mimar, teknik eleman kadrosu ve nitelikli makine parkuru olan 1000m2 Fabrika alanımız ile BETULACE olarak bir çok konsept projeye imzamızı attık.

BETULACE MİMARLIK MÜH. İNŞ. TAAH. MOB. GIDA VE SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Telefon: 0216 314 92 12

E-posta: info@betulace.com

Web: www.betulace.com

FABRİKA : İDOSB 3. CADDE GÖZNURU SOKAK NO:24 YUKARI DUDULLU / ÜMRANİYE

Ofis : Natoyolu cad. Narin sok. Temel Apt. daire1 Yukarı Dudullu / ÜMRANİYE

"ŞİRKET MARKANIZI ÖNE ÇIKARTAN KALİTELİ İMALATLAR İÇİN MEKANLARINIZI BİZE TESLİM EDEBİLİRSİNİZ"









"Komşu Anneye Bir Kap Yemek Götürmek!"

Prof. Dr. Osman Çatalbaş Yazıyor.

Ramazandayız ve birkaç gün sonra Bayram…
Nerede o eski bayramlar, nerede o eski günler diye hayıflanmayan var mıdır? Sanıyorum yoktur, hele eski bayramları içine sindirerek yaşamışlar için kesinlikle yoktur…
Bu nedenledir ki geçmişten süzülüp gelen kadim kültürün sarıp sarmaladığı hayatımız ve düşünce dünyamız bizi hep "nerede o günler!" öykünmesine zorluyor!
Aslında bilişim teknolojilerinin bu kadar hayatımıza girmediği, küreselleşme akımının bu kadar gücünü hissettirmediği dönemlerde yani geçmişte sanki zaman daha yavaş akıyordu ve sanki daha fazla iz bırakan hatıra yüklüyorduk belleklere, hafızaya…
Ne kadar çok iz var, ne kadar çok hatıra birikmiş hafızalarımıza! Düşünelim ve ne hoş, ne güzel, ne kalıcı izler bırakmış benliğimize…
İşte bu yazıda; daha eskilere gitmek ve kadim kültürümüzün bize sunduğu değerlerden bazılarına dikkat çekmek ve özellikle gençlere bu değerlerin hala var olduğunu, bunları kaybetmemek için sorumluluk üstlenmeleri gerektiğini hatırlatmak istedim…
Bilenin bilmeyene borcu var!
"Bilenin bilmeyene borcu var!". Bu söz Tema Vakfı'nın Onursal Başkanı Sayın Hayrettin KARACA'ya ait.

Düşünüldüğünde her birimizi bağlayan ve mutlaka bir şeyler yapmamızı gerektiren özlü bir söz. Buna göre hepimiz borçluyuz. Pekala kime dersiniz? Her birimiz bir diğerimize karşı borçluyuz. Özellikle bildiğimiz bir konuyu bir bilmeyene anlatmadığımızda, borcumuz kesin. Bu borcu ödemenin yolu ise kesinlikle ekonomide vazgeçilmez bir değişim aracı olarak kullandığımız "para" değil. Sözün özü bu: bilgiyi paylaşmak. Ancak bilgiyi paylaşmak için öncelikle bilgiye sahip olmak gerekiyor. Bunun içinse Karaca'ya göre önce okumak ve bilgilenmek, sonra ilgi duymak ve doğru tepki vermek! gerekiyor. Peki neye karşı doğru tepki? Toplum yararını ve dolayısıyla doğal varlıkları tehdit eden tüm yanlışlara müdahale etmek için, inisiyatif almak, iyi ve doğruyla toplumu buluşturmak için…

Toros Dağ Köyleri ve Karaca
Sayın Hayrettin Karaca ile ilk yüz yüze görüşmemiz 1994 yılında gerçekleşmişti. Çukurova Üniversitesi'nde doktoralı bir asistanken Proje Liderliğini kırsal kalkınma alanında duayen Prof.Dr. Onur Erkan hocamızın yaptığı Mersin ve Adana İllerini kapsayan "Toros Dağ Köylerindeki Küçük Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi" projesinde görev aldığımız dönemde Karaca ile karşılaşmıştık.

Proje kapsamındaki Erozyonu önlemeye dönük çalışmaları görmek üzere gelmişlerdi, doğa ve toprak sevgisi kayda değerdi, etkilenmiştim. Türkiye'nin ilk sanayi ürünü ihracatçılarından olmasına rağmen 1992 yılında bir karar alarak Sayın Nihat Gökyiğit ile birlikte Tema Vakfını kurmuş ve kendisini ülke topraklarının korunmasına adamış bir gönül eri olarak dağ tepe geziyordu. Tabii sonraki yıllarda da görüşme şansımız oldu. Cumhuriyeti özümsemiş kadim Osmanlı kültürüne bağlı ve toprağına aşık bir insan olarak durmadan yürüyordu… Sayın Hayrettin Karaca ile son görüşmemizin üzerinden ise beş yıldan fazla zaman geçti, Allah selamet versin, kendisi o günlerde 90 yaşındaydı ve daha önce bir bölümünü okuduğum ve yine kendisinden dinlediğim görüşlerini, biraz daha kapsamlı olarak tekrar dinleme şansı bulmuştum.

Yine ülkesine duyduğu sevginin kaynağının, aileden ve toplumdan aldığı kültürle olan ilişkisi üzerinde duruyordu ve "bizi ayakta tutacak temel güç kültürümüzdür. Bu kültür büyük kentlerde kalmamış görünüyorsa da Anadolu da hala yaşıyor, bu bizim zenginliğimizdir." görüşünü dile getiriyordu.

DEVAMI TEMMUZ SAYIMIZDA



MATCH4INDUSTRY

Match4Industry Match4Industry İkili İş Görüşmeleri Etkinliği "İş Ağınızı Genişletin" sloganı ile Avrupa İşletmeler Ağı üyesi Doğu Marmara ABİGEM ve Kocaeli Sanayi Odası işbirliğinde, 31 Ekim – 1 Kasım 2018 tarihinde Match4Industry ikili iş görüşmeleri organize edilecektir.

Bu yıl yedincisi düzenlenecek olan Match4Industry ikili iş görüşmeleri SANTEK Sanayi ve Teknoloji Fuarı'nda yapılacaktır. Etkinlik kapsamında, işbirliği yapmak isteyen bölgemiz firmaları arzu ettikleri takdirde yabancı firma yetkililerini işletmelerinde ağırlayabilecektir.

Katılımın ücretsiz olduğu ikili iş görüşmelerine https://match4industry.b2match.io/ linkinde "Register" bölümünden kaydınızı yapabilirsiniz. Etkinliğe katılan yerli ve yabancı firmalara yine aynı linkte "Participants" bölümünden ulaşabilirsiniz.

ABİGEM'i kısaca tanıtmak gerekirse, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde ilgili Ticaret ve/veya Sanayi Odalarının ev sahipliğinde Avrupa Birliği (AB) fonları ile 2002 yılında Gaziantep, Kocaeli ve İzmir'de Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) kurulmuştur.

İlk kurulan üç ABİGEM proje bitiminden itibaren birer Anonim Şirket olarak faaliyetlerine devam etmektedir. ABİGEM A.Ş. hissedarları arasında TOBB, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları ve birçok yerel paydaş yer almaktadır.

İlgili Sektörler:

- Otomotiv Yan Sanayi
- Makina ve Metal
- Plastik ve Kauçuk
- Lastik
- Kimya (Oto Boya ve Bakım Ürünleri)
- Yapı ve Yapı Materyalleri
- Enerji
- Çevre
- Elektrik - Elektronik
- Bilişim ve İletişim Teknolojileri
- Kadın Girişimcilik

Match4Industry Etkinliği'nde,

- Sektörün önde gelen firmalarına ürünlerinizi ve hizmetlerinizi sunabilir,
- Fırsatları keşfederek önemli bağlantılar kurabilir,
- Endüstrideki son gelişmeleri takip edebilir,
- Avrupa ve ötesindeki yeni pazar ve iş fırsatları ile ağınızı genişletebilirsiniz.

Match4Industry Etkinliği Kapsamı Hizmetleri:

- Firma profillerinin online sistemde yayınlanması,
- İkili iş görüşmeleri organizasyonu,
- İngilizce - Türkçe, Türkçe - İngilizce tercüme,
- Öğlen yemeği ve çay - kahve ikramı





siyahi
turizm



www.siyahiturizm.com.tr

Sanayideki Tüm Yenilikler *SANTEK*'te!

Kocaeli başta olmak üzere Doğu Marmara Bölgesindeki sanayi kuruluşlarının ürettiği tüm yeniliklerin aynı çatı altında sergileneceği fuar, katılımcılar ve ziyaretçiler açısından büyük bir önem taşımaktadır.

SANTEK 2018 Fuarı kapsamında yurtdışından **Balkanlar, Avrupa, Rusya, Kafkasya, Ortadoğu, Arap Yarım Adası, Kuzey ve Orta Afrika**'dan ve yurtiçinden **Marmara, Ege, Akdeniz, İç Anadolu, Karadeniz ve Güney Doğu Anadolu** Bölgelerinden fuara gelecek olan heyetlere ev sahipliği yapmak için tanıtım ve pazarlama faaliyetleri yürütülmektedir.

Üretim Makineleri ve İmalat Endüstrisi

Enerji, Elektrik, Elektronik ve Otomasyon

Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi

Liman, Tersane ve Gemi Sanayi

Demir Çelik ve Demir Dışı Metaller

Kimya Sanayi

TÜYAP ANADOLU FUARLARI A.Ş.

TÜYAP KOCAELİ OFİS:
Tepecik Mh. Kemal Öz Sk.
No:32/3 İzmit/Kocaeli
Tel: 0262 331 00 50

TÜYAP SAKARYA OFİS:
Tığcılar Mah. Atatürk Bulvarı
Tever Apt. No:101 / 6
Adapazarı - Sakarya
Tel :0264 274 40 35 - 36

FUAR ALANI :
KOCAELİ Büyükşehir Belediyesi
Uluslararası Fuar Merkezi
Sefa Sirmen Bulvarı 41040
İzmit / Kocaeli, Türkiye

SANTEK 2018

TÜYAP 5. DOĞU MARMARA SANAYİ VE TEKNOLOJİ FUARI

www.santekfuari.com



Takım Tezgahları, Metal ve Sac İşleme Makinaları



İstifleme, Depolama, Taşıma ve Vinç Sistemleri



Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi

31 Ekim - 3 Kasım 2018

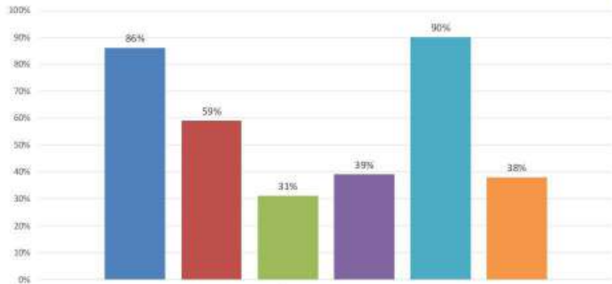
25.000 m² **3** salon

20 katılımcı ülke

168 firma ve firma temsilciliği

30.428 toplam ziyaretçi

Ziyaretçilerin ziyaret amaçları



ETKİNLİKLER

- Kocaeli Sanayi Odası ve ABİGEM öncülüğünde gerçekleşen, "Match4Industry" bire bir eşleştirme etkinliği,
- Deniz Kuvvetleri Komutanlığı "yerlileştirme sergisi",
- Yerli tedarikçi bulma çalışmaları kapsamında; Aselsan, Roketsan, Havelsan, Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu, Tai-Tusaş, Tei-Tusaş, Aspilsan, İşbir El ikili iş görüşmeleri kapsamında 860 görüşme yapıldı.





















Türkiye İki Kıta Arasında Köprü

Hedef Coğrafya:
Yaklaşık 60 ülkeyi kapsayan 1,5 Milyar Nüfus
Mesafe avantajıyla uçakla ulaşımda kolaylık.



Katılımcı firma ve temsilcilik ülkeleri

- İtalya
- Hollanda
- Fransa
- Hindistan
- Çin
- Güney Kore
- Tayvan
- Belçika
- İspanya
- İsveç



"ARAÇ KİRALAMADA YENİ İŞ MODELİ... ŞEHİRLERARASI TEK YÖN DOLAŞIM"

Hepimiz dönem dönem araç kiralamışızdır. Ya bir tatilde, ya da bir iş gezisinde bulunduğunuz bölgede, kiraladığınız aracı kullanıp teslim etmişsinizdir. Ya da acil olarak bir seyahat yapmamız gerekiyordur ve o saatte hiçbir toplu taşıma aracı bulmamız mümkün değildir. Ülke genelinde şubeleri bulunan araç kiralama firmalarına hepimiz aşinayız. Hep deneyimlerimiz aynı şehir ya da bölge içerisinde kalması durumunda gerçekleşmiştir. Fakat eminim ki, uzak bir şehre, toplu taşıma araçları ile gidip, oradan bagajlı bir şekilde dönmesi gerektiğinde çok zorluk yaşayan bir çok insan var.

Örneğin, geçici görevle gidip, orada yaşarken biriken eşyaları ile geri dönmeye çalışan bir memur ya da yıllık izinde, sadece bir valizle otobüse binip memlekete giden ama dönüşte baba ocağından bir sürü yiyecek ile dönen bir aile. Yahut bir sağlık tedavisi almaya gidip, geçici ev kiralayan ve ameliyattan sonra biraz fazlalaşan eşya ile dönmeye çalışan bir hasta ve yakını, bir diğer örnek ise, bir fuara ticari mal seçmeye gidip, umduğundan hızlı bir şekilde alım yapan ve geri dönüşünde ürünleri kargolama veya otobüs altlarında getirmeye çalışan bir tüccar. Her şeyin gittikçe daha hızlı işlediği günümüzde daha birçok örnek sayılabilir, bu ihtiyaçla ilgili.

Araç kiralama firmalarının bununla ilgili hizmeti var ama firmanın, sizin A şehrinden B şehrine taşıdığınız arabayı, bağlı bulunduğu A şehrine geri getirecek bir şoför göndermesi gerekmekte. Ve sizden, bu şoförün maliyeti ile dönüş yakıt maliyeti de alınmaktadır.

Hâlbuki A şehrinden B şehrine kiralanıp götürülen bu araç için, B şehrinden A şehrine araç kiralayıp gitmek zorunda kalan ve geri dönmeyecek olan bir müşteriye kiralama söz konusu olsa, ne şoföre gerek kalacak ne de kiralama firmasının dönüş yakıtına katlanmasına. Böylelikle aracı ilk kiralayan kişiden en az 2 kat para alınmamış olur ve ikinci kiralayan müşterinin de memnuniyeti sağlanmış olur.

Tabii ki böyle bir sistemi uygulayabilmek için ülke genelindeki şubelerinde, araç bakım konusunda profesyonel temsilcilerin bulunması gerekmektedir. Örneğin bir araç şehir değiştirdikten sonra gittiği şehirdeki araç kiralama şubesinin araç bakım sorumlusu aracı denetleyecek ve öyle teslim alacak, araç, onu dönüş yolunda kiralayan müşteriye sağlam bir şekilde teslim edilecektir. Araçların dolaşımı GPS sistemleri ile etkin bir şekilde izlenmelidir. Aslında mevcut araç kiralama prosedürlerinden daha farklı bir prosedür söz konusu değildir.

Sadece şubeler arasında araç dengelerinin sağlanması önemlidir. Bunu sağlamak için, araç kiralama firmalarının, her şubesinde kapasitesinin %20'si kadar fazla tek yön kontenjanı araç barındırması ile başlanabilir mesela.

Bu tür bir uygulama gerçekten birçok kişinin seyahat ihtiyacına çözüm olacaktır. Mesela, memleketten anne babasını alıp yaşadığı yere götürecek olan genç bir mühendis, tek yön kiraladığı araçla güzel bir seyahat geçirecek, ya da tayin olup başka bir ile gidecek olan ama özel aracı bulunmayan bir aile, Yahut sadece minik valizleri ile uçak yolculuğu yaparak güzel bir Karadeniz tatili geçiren yeni evli bir çift yaptıkları alışverişi koyabilecekleri genişlikte bir aracı tek yön kiralayarak, istedikleri yerlerde mola vererek, daha çok gezerek tatillerini sonlandırabilecektir.

Az önce de belirttiğimiz gibi, bu tür örnekler çoğaltılabilir ve eminim mutlaka bu örneklerin bazıları size tanıdık gelecektir. Bu demek oluyor ki, belirttiğimiz iş modeli aslında ülkemizde ciddi bir ihtiyacı karşılayacaktır. Ayrıca, tek yön kiralama yapacak müşteri, aracı kiralayabileceği noktaları görebileceği bir uygulama ile daha iyi bir hizmet alabilir.

Güvenlik konusuna geldiğimizde ise, bu belirttiğimiz sistem aynı şehirde ya da bölgede araç kiralama kadar risk barındırmaktadır. Tek Yön Araç Kiralama İş Modelinde bir diğer avantaj ise, yolcu güvenliğinin, aynı yöne giden başka insanların aracına katılma istemlerini temel alan mobil uygulamalardaki eşleşmeden daha yüksek olacağı kesindir. Çünkü çoğumuz ilk defa tanıdığı bir kişinin aracında seyahat etmeye çekingenlik yaşar.

Bu model daha da geliştirilip, acil teslimat ve kurye hizmetlerinde, kiralayıcı kişiye bu hizmeti de beraberinde yaparsa bir indirip de sağlanabilir ama taşınacak ürünün çok iyi denetlenmesi gerekmektedir…

Bu iş modeline kısaca, herkesin sahibi olduğu şehirlerarası taksi modeli de denilebilir…

Tarımın Geleceği Gençlerde

Akdeniz Üniversitesi Yayım Topluluğu'nun yenilikçi öğrencileri uluslararası arenada Prof.Dr. Orhan Özçatalbaş'ın öncülüğünde önemli bir etkinlikte Antalya'yı başarıyla temsil ediyorlar.
Dünyanın tarım sektöründeki en büyük firmaları yanında, yerel firmalarında bulunduğu açık tarım sergisine Yayım Topluluğu öğrencileri; kuluçka makinesi, hidroponik (çilek, soğan, patates yetiştirme sistemi, proje tasarım, karar destek sistemi, aquateraryum, otomatik yem ve suluklar, kültür mantarı sinek tuzağı gibi inovavatif buluşlarıyla ve "Yenilik Avcısı" temasıyla katılıyor.

Haber: Esra ÖZKAN



Türk ve Alman Tarım Bakanlıkları tarafından 1987 yılında ortaklaşa yürütülmeye başlanan Önder Çiftçi Projesi her iki ülkenin tarım danışmanlığı ve yayım alanında bilgi ve deneyim değişimine katkı sağlıyor. Bu yıl Önder Çiftçi Projesi Derneği ve Alman Tarım Birliği(DLG) ortaklığında beşincisi Antalya'da düzenlenen açık alanda fuar uygulaması, Türkiye'de özel bir yaklaşımı esas alıyor. Açık alan tarım fuarı anlayışıyla "Tarla Günleri" adı altında "Tarım ve Çocuk" temasını esas alarak düzenlenen fuar bir sergi olmaktan ziyade eğitim ve teknoloji transfer alanı özelliğine sahip bulunuyor. 2012 yılında Prof.Dr. Orhan Özçatalbaş'ın danışmanlığında çeşitli fakülte ve yüksekokul öğrencileri tarafından kurulan Öğrenci Yayım Topluluğu yayım bilim dalı(extension science) 'nın sunduğu bilgi birikimini alanda uygulama şansı buluyor.
Dünyanın tarım sektöründeki en büyük firmaları yanında, yerel firmalarında bulunduğu açık tarım sergisine Yayım Topluluğu öğrencileri; kuluçka makinesi, hidroponik (çilek, soğan, patates yetiştirme sistemi, proje tasarım, karar destek sistemi, aquateraryum, otomatik yem ve suluklar, kültür mantarı sinek tuzağı gibi inovavatif buluşlarıyla ve "Yenilik Avcısı" temasıyla katılıyor.

Açık alan tarım fuarında; Prof.Özçatalbaş ve öğrencileri topluluk ve bilim alanları ile ilgili bilgilendirme yanında buluşlarını tanıtıyorlar. Prof.Özçatalbaş; öğrencilerin mezuniyet sonrasında ihtiyaç duyacakları mesleki bilgi, iletişim becerisi ve vizyonlarının geliştirilmesine fuarda yer almanın çok önemli olduğuna vurgu yaparak;
"tarımsal bakımdan çok zengin olan Antalya'da tarım eğitimi almak öğrencilerimiz için başlı başına bir şans. Ayrıca Türkiye'nin en önde gelen tarım ve tarımla ilgili fakülte ve meslek yüksekokullarını barındıran Akdeniz Üniversitesinde bulunmakta çok daha büyük bir şans.

Buna göre bu uluslarası fuara katılım öğrencilerimizin gelişmesine farklı şekillerde de katkı sağlıyor. Özellikle sektörün en önemli firmalarıyla birarada bulunmak ve gelişmelerden haberdar olmak yanında, çiftçilerle etkileşim içinde olmakta öğrencilerimizin özgüvenlerinin gelişmesine de büyük katkı sağlıyor. Antalya bir dünya kenti ve Antalya'nın dikkate alınması gereken en önemli potansiyel ve özellikleri arasında Tarım, Turizm, Ticaret yanında Teknolojinin de mutlaka yer alması gerekiyor. Yine Antalya yerel kültürünü, değerlerini ve doğal zenginliklerini muhafaza edebilen, tarımsal karakterini koruyabilen ve dünyadaki en gelişmiş tarım teknolojilerini başarıyla uygulayan girişimci ve yenilikçi bir kent olarakta dünyada özel bir yere sahip bulunuyor. Bu çerçevede tarım sektörü Antalya için sosyo-ekonomik ve kültürel bakımdan ilk sırada yer alıyor. Var olan bu yapının sürdürülebilirliğinin sağlanması için bugün uygun bir sosyo-politik iklim bulunuyor. Antalya'nın bu alandaki öncülüğünü koruyacak ve geliştirecek şekilde bu iklimin devamının sağlanması doğru olacaktır," diyerek sözlerini tamamladı.

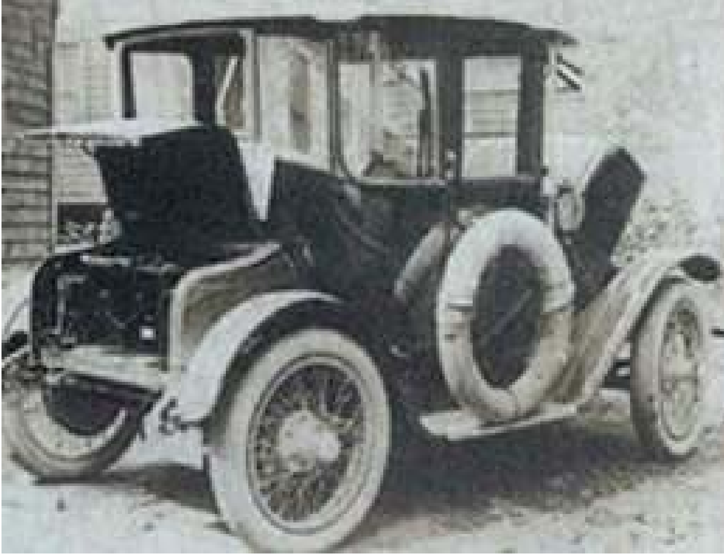


TÜRKİYE OTOMOTİV TARİHİNE BİR BAKIŞ- OSMANLI'DA OTOMOBIL KULLANIMI

Türkiye'de otomobil kullanımı Osmanlı İmparatorluğu'na, II. Abdülhamid dönemine dayanmaktadır. İstanbul trafiğine ilk arabayı dönemin Danıştay üyesi olan ve sonrasında Basra milletvekili olan Züheyrzâde Ahmed Paşa ve Muzika-i Hümayın'dan Kaymakam Stavrolu sokmuştur. İstanbul'a ilk otomobil Sultan II. Abdülhamid döneminde (1876-1909) girmiş ve İstiklâl Caddesi'nde, yani zamanın Cadde-i Kebir'inde bir dükkânın içinde sergilenen ilk otomobil aylar boyunca İstanbul halkının meraklı bakışlarına hedef olmuştu. 1888 yılında II. Abdülhamit'in Londra Elçiliği'ne emir vererek, İngiltere'den Robert Davidson tarafından imal edilen bir "elektrikli" araba sipariş ettiğine yönelik belgeler ve yazışmalar Osmanlı Arşivleri'nde bulunmuştur.



Deniz yoluyla İstanbul'a getirilen ilk aracın deneme sürüşünü de dönemin Maliye Bakanı'nın yaptığı ifade ediliyor. II. Abdülhamid'in otomobili Yıldız Sarayı'nda kendisinin denediği ve elektrikli arabayla küçük bir kaza yaptığı da iddia ediliyor.



1905'te Yıldız Hamidiye Camii çıkışında bombayla öldürülmeye çalışılan II. Abdülhamid, bu olaydan dolayı, trafiğe motorlu araçların girmesine, kendi saltanatının sonuna kadar izin vermemiştir. Dolayısı ile 19. Yüzyılın son yıllarında İstiklal Caddesi'nde bir dükkânın vitrininde sergilenen otomobil, İstanbulluların büyük ilgisini çekmiş. Ancak, halk otomobillerin İstanbul yollarına çıkması için bir süre daha beklemek zorunda kalmış.

Ardından, Züheyrzâde Ahmed Paşa, Renault-Landaulet marka otomobilini Kalamış'taki köşkünün önüne çekmek zorunda kalmıştır.



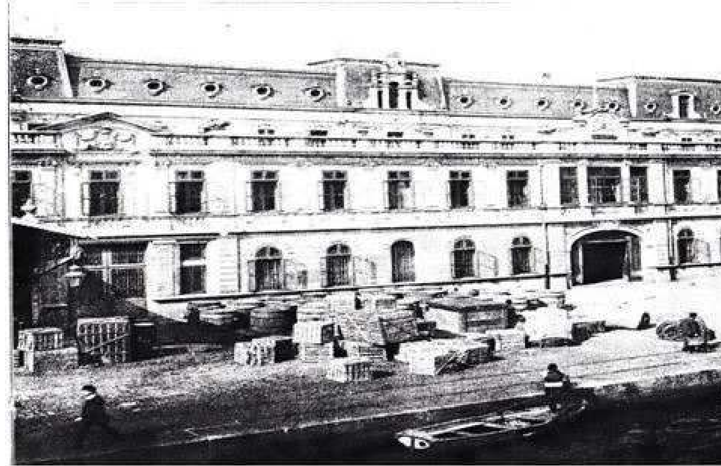
Araçları en fazla konuşulan devlet adamları ise Sadrazam Mahmud Şevket Paşa (1913) ile Harbiye Nazırı Enver Paşa (1913) idi... Devrin Alman modasına uyarak Amerikan Ford'larına ve Fransız Renault'suna karşın, Alman Mercedes'ini tercih eden bu iki güçlü Paşa, işlerine gürültüyle ilerleyen otomobillerinin içinden halkı selamlayarak giderlerdi...



Otomobil merakı zamanla halka ve tabii saraya da yansıdı. Avrupa ve Amerika'daki otomobil fabrikalarından sultanlarla şehzadelere son moda üretimleri içeren kataloglar gönderilmeye başlanmıştı. Senelerdir israfa yol açtığından yakınılan atlı saltanat arabalarından, işte bu kataloglar gelince vazgeçildi ve Sultan Reşad'la Sultan Vahideddin, otomobille tanışan ilk ve son Osmanlı hükümdarları oldular…

İstanbul Gümrüğü'ne gelen ilk otomobiller büyük şaşkınlık yaratmış. Memurlar, kendiliğinden hareket eden anlamına gelen 'zatülhareke' adını vermişler. Ayrıca 'atsız araba', 'şeytan arabası' gibi adlar da takılmış. Aynı dönemde, Fransız Reji İdaresi'nin ısmarladığı otomobilin gümrükten çıkışı da sorun oldu.

Üç sandık içindeki demonte otonun ne olduğu anlaşılmayınca, hükümete danışıldı. Hükümet, sokaklarının müsait olmadığı gerekçesiyle aracın geldiği yere iadesine karar verdi.



Resim-2: Eminönü Gümrük Başmüdürlüğü (1915)

Bu çerçevede, ticari otomobillerden, motor gücü 12 beygire kadar olanlardan yıllık 6 lira, 12-20 arası beygir gücüne sahip olanlardan yıllık 10 lira, motor gücü 20 beygiri aşan otomobillerle bilumum otobüs ve kamyonlardan yıllık 15 lira belediye vergisi alınacaktı. Hususi otomobillerde bu rakamlar yüzde elli daha yüksek olacaktı. Yabancı uyrukluların otomobilleri de hususi otomobillerden alınan vergilere tabiydi. Resmi otomobillerden vergi alınmasına gerek görülmemişti.



Otomobillere ilişkin bir başka özellik de Galata Köprüsü'nden geçerken ödemeye mecbur tutuldukları ücretti. Buna göre, binek otomobillerinden 2 kuruş, ticari otomobillerin boş olanlarından 5 kuruş, yüklü olanlarından 20 kuruş ücret alınacaktı. Bu arada, köprüden sürekli olarak geçmek durumunda olan otomobiller için bir kolaylık düşünülmüştü: "Bu otomobil sahipleri aylık 150 kuruş peşin ödeyecekler ve karşılığında kendilerine bir 'paso' verilecekti." Böylece, geçişlerde pasosunu gösterecek olan otomobil sahibi, her defasında bilet almak zorunda kalmayacaktı.

Kayıtlara giren İstanbul'daki ilk trafik kazası 28 Mart 1910 tarihinde İstanbul-Beşiktaş'ta meydana gelmiş. Kayıtlara göre kaza otomobilin bir yayaya çarpması sonucu yaşanmış. Ancak kaza ölümle sonuçlanmamış. İlk ölümlü trafik kazasının 26 Ocak 1912 tarihinde gerçekleştiği rivayet ediliyor. Buna göre İtalyan Büyükelçiliği'nde görevli Frederica Rasi isimli memur, Şişli Cami yakınında bir kişiye çarparak, ölümüne neden olmuş.

İstanbul'a oldukça geç giren arabalardan önceleri saray kadınları ve hastalar faydalanabilmiştir. Uzun süre erkekler hasta ve sakat olmadıkları müddetçe arabaya binmezlerdi.

PetekTar dünyaya adını duyuracak

Küçük bir marul bahçesinde başladıkları tohum ıslahı işinde 10 yıl sonra 120 dönüm araziye ulaştıklarını belirten PetekTar Tohumculuk Yönetim Kurulu Başkanı Büşra Yapıcı, "5 yıllık süreçte dünyaya PetekTar'ın ismini duyurmayı hedefliyoruz" dedi.

Haber Kaynağı: Esra ÖZKAN

Tohumculuk sektörünün önde gelen firmalarından PetekTar Tohumculuk Yönetim Kurulu Başkanı Büşra Yapıcı, başarısının sırlarını anlattı. Yaptığı işe, Petek ismindeki kızına hamile kaldığı dönemde başladığını anlatan Büşra Yapıcı, firma isminin de buradan geldiğini söyledi. Domates, Hıyar, Kabak ve Karpuz olarak 4 çeşit üzerinde çalıştıklarını belirten Yapıcı, "41 yaşındayım. Genç kalmamın tek sebebi çalışmak. Ziraat Mühendisiyim. Üniversite okurken sera işçiliğine gidiyordum. Değişik türde bitkiden üretilmiş bitki anlamına gelen 'melez'i burada öğrendim. Daha sonra mezun oldum ve eşimle birlikte çalışmaya başladım" dedi.

400 metrekare bahçede denemeye başladı

Eşiyle birlikte ilk yıllarda gübre pazarladıklarını anlatan Yapıcı, o dönemde bir tavuk gübresinin bayiliğini alarak iş dünyasıyla tanıştıklarını kaydetti. Ardından SapekSA Tohumculuk'un Antalya ve Burdur bölgesinde tohum satmaya başladıklarını anlatan Yapıcı, "O dönemde tohumu satmaya başlayınca yaptığım işin farkına vardım. Zaten tohum ıslahı çalışmasını da biliyordum. O nedenle 'bu işi neden kendimiz yapmıyoruz' diye düşünmeye başladım. Sonrasında eşimle beraber kayınvalidemin 400 metrekare marul serasında biz çalışmaya başladık" diye konuştu.

Yeni çeşit tohumla satış patlaması yaşadı

Bir süre burada ıslah çalışması yaptıklarını anlatan Yapıcı, kazandıklarını Ar-Ge'ye yatırdıklarını belirterek, şöyle konuştu:

"Başaramayacağımızı diye düşünmeye başladım. Zaman içerisinde çok hüsrana uğradım. Gübre firması battı. Ama yılmadım, kendim domates çeşitleri yetiştirmeye başladım. Bu sırada bir çiftçinin serasını su bastı. Benden yardım istedi ve ben de o vesileyle yeni çeşit tohumlarımdan verdim. 2-3 ay sonra bir satış patlaması yaşadık. Tüm çiftçiler gelip benden tohum istemeye başladı. 10 yıl boyunca tohum ıslahı çalışması yaptım. Sonrasında işimi ticarileştirdim. 10 yıl boyunca pes ettiğim dönemler de oldu. 2010 yılında firmamı kurdum."

İhracat talebi arttı

Eşiyle beraber 400 metrekare marul bahçesinde başladıkları işte şu anda 120 dönüm araziye ulaştıklarına dikkat çeken Yapıcı, konuşmasına şöyle devam etti: "Islah ve deneme olmak üzere 2 işletmemiz var. 2 kişi başladığımız işin sonucunda 110 personele istihdam yarattık. 20'nin üzerinde çeşidimiz var. İngiltere ve Hollanda üzerine ihracat yapıyoruz. Son iki üç ayda ihracat talebimiz arttı. 5 yıllık süreçte dünyaya PetekTar'ın ismini duyurmayı hedefliyoruz.

Yüzde 200 büyümeyle ödül aldı

Tohumculuk sektöründe yeni yatırım yapmayı planladığını da sözlerine ekleyen Yapıcı, "Bir yılda yüzde 200 büyüdük ve bu sayede Türkiye'de hızlı büyüyen şirketler arasında geçen yıl 72'inci sıradan ilk 100'e girdik. Bu yıl daha da yükseldik. Sektörde kadın olmanın zorluklarını yaşasam da hedeflerim doğrultusunda ilerliyorum" diyerek sözlerini tamamladı.



Petek Tar'ı Büşra Hanım'dan dinleyelim:

Doğada var olan mor domatesin ıslahını gerçekleştirerek tadını ve aromasını bozmadan raf ömrünü uzatarak albenisi yüksek bir ürün elde ettik. Mor domatesi Ruslar istediği için ıslah çalışmalarına başladım. Mor domates ülkemizde olan, tat ve aroma bakımından zengin bir domates çeşididir. Fakat raf ömrünün uzun olmaması ve şeklinin bozuk, yamuk vs. olması nedeniyle ticari boyuta taşınamamıştır. Biz bu mor domatesi ıslah çalışmalarından geçirerek tadını ve aromasını bozmadan raf ömrü uzun, şekli güzel ve dayanıklı hale getirdik ve mor domates raflardaki yerini aldı. Yaklaşık 6-7 yıl önce bir turizm dergisinde okuduğum "Yabancı turistler domates dolması seviyor" haberinden etkilenerek, dolmalık domates üretme konusunda çalışmalara başladım. Dolmalık domatesi dolmalık biberden esinlenerek, 5 yıllık ıslah çalışması neticesinde ürettim. Şekli dolmalık bibere, tadı ise domatese benzemektedir. Normal domatesin yumuşak olması nedeniyle dolma yapımının zor oluyor ve dolma hemen dağılıyor. Dağılmayan ama domates tadı verecek bir çeşit üzerinde çalışmaya başladım. Laboratuvar ortamında melezleme yöntemiyle ıslah çalışmaları yaptım ve bu çalışmalar sonucu dolmalık domates tohumunu elde ettim.

Sizce yerli tohumu kullanımı neden önemli?
Tohum ihtiyaçlarımızı kendi genetik kaynaklarımızdan sağlamak çok önemli çünkü Türkiye genetik kaynaklar bakımından çok zengin bir ülke ve bu zenginliği değerlendirmek gerekir. Bu iklime ve bu toprağa adapte olmuş materyallerden yararlanılarak yapılan ıslah çalışmalarının sonuçları çok başarılıdır. Bu ıslah çalışmaları sonucu elde edilen tohumlar çiftçiler tarafından dikildiği zaman performans çok yüksek olmaktadır. Bundan dolayı son 5 yılda yerli tohuma talep çiftçiler tarafından oldukça artmıştır. Ayrıca yerli tohum ithal tohumlara göre daha ucuz olması çiftçinin maliyetini düşürmektedir. Ülke olarak özellikle tohum sektöründe dışa bağımlılığımız azalmaya başlamıştır.

Islah ettiğiniz yeni ürünlere hangi özellikleri ekliyorsunuz?
Ürettiğimiz tohumlarda pek çok özelliği bir arada toplamaya çalışıyoruz. Tüketicinin istediği ürünün tat ve aromasının güzel olmasıdır. Çiftçinin istediği ise ürünün verimli olmasıdır. Satıcı istediği ürünün raf ömrünün uzunluğudur. Bu özelliklerin hepsini çeşitlerimizde toplamaya çalışıyorum. Bir de ürettiğimiz tohumun bazı hastalık dayanımlarına karşı güçlü olmasını amaçlıyoruz.



TOBB belirlediği Türkiye' nin 100 şirketi arasında 72. Sırayı aldınız. Tarım sektöründen ödül alan tek firmasınız. Ayrıca '' Üretimde Fikirde Girişimcilikte Fark Yaratan Kadınlar 2015" yarışmasında, "Sebze Tohumu" projesiyle bir ödül aldınız ve daha pek çok ödülünüz var. Başarınızı neye borçlu olduğunuzu düşünüyorsunuz?
Petektar Tohumculuk, yabancı firmalardan destek almayan yüzde yüz yerli bir tohumculuk kuruluşudur. Diğer taraftan bayan olduğum için titiz çalışmam ve PETEKTAR Tohumun bütün faaliyetleri ile birebir ilgileniyor olmam bugünkü başarıyı getirdi. Başarımın sırrı çalışmak, birebir ıslah çalışmalarını ve gözlemleri yaparak yakından çalışmaları takip etmek. Çünkü ıslah sabır isteyen bir meslektir.



SPOR ENDÜSTRİSİNDE İSTATİSTİK

VOLKAN CAN KÜÇÜKER YAZIYOR.



Tanım olarak istatistik veya sayıtım, belirli bir amaç için veri toplama, tablo ve grafiklerle özetleme, sonuçları yorumlama, sonuçların güven derecelerini açıklama, örneklerden elde edilen sonuçları kitle için genelleme, özellikler arasındaki ilişkiyi araştırma, çeşitli konularda geleceğe ilişkin tahmin yapma, deney düzenleme ve gözlem ilkelerini kapsayan bir bilimdir. Belirli bir amaç için verilerin toplanması, sınıflandırılması, çözümlenmesi ve sonuçlarının yorumlanması esasına dayanır.

Bu yazımızda sporda istatistiğin kullanımını ve önemini anlatmaya çalışacağım. Spor artık bir endüstri olmuş durumda. Sporu saha içi ve saha dışı olarak ayıracağız ve bu iki alanda nasıl kullanıldığını ve sonuçlarını siz değeli okuyucularımıza aktarmaya çalışacağım.

Öncelikle saha içinden başlamak istiyorum. . Spor bilimin bir çok alanından faydalanmaktadır. Farklı bilimlerin kullanılarak ortaya çıkan sonuçların açıklanması için istatistikler kullanılmaktadır. Sporculara ve ya takımlara uygulanan antrenmanlar sonucunda belirli bir seviyeye gelmeleri hedeflenir. Bir sonraki süreçte ise hedeflenen seviyeye gelme başarılmış ise bu seviyeyi korumak hedeflenir Bireysel sporlarda ve ya takım sporlarında performans analizleri bir sonraki antrenman metotlarının, sıklığının ve içeriğinin belirlenmesindeki en değerli faktörlerden biridir. Çünkü performansı en üst seviyeye çıkarmak ve bunun sürekliliğini sağlamak uzun bir süreçtir. Bu ancak verileri düzenli olarak elde etmek, bu sonuçları yorumlamak ve bu yorumlar doğrultusunda antrenman programlarını hazırlamakla sağlanabilir. Bu sebeple artık sporcuların müsabaka ve antrenman süreçlerinin tümü kayıt altına alınır. Yeni teknolojiler sayesinde sporcuların nabzı, vücut ısısı ve sıvı kaybı gibi değerler verilere dönüştürülerek saklanır ve karşılaştırılır. Bu veriler hem sayısal olarak hem de video kayıtlar sonucunda çıkan görüntülerle eş zamanlı olarak karşılaştırılır ve sonucalar ortaya çıkarılır. Çıkan sonuçları yorumlayarak gelecek için önlemler alınır. Sporda istatistiğin önemi tartışılmaz bir hal almıştır. Sporda istatistik artık bir ihtiyaçtan öte zorunluluk hali almıştır. Artık her teknik ekipte istatistik antrenörü bulunmak zorundadır. Türkiye Futbol Federasyonun bu alanda uzman yetiştirmek için ‘’ MAÇ VE PERFORMANS ANALİZ SERTİFKASYON PROGRAMI ’’ mevcuttur. Bu programında alınan eğitimler sonucunda başarılı olan kursiyerler, aldıkları sertifikalarla çalışma imkanı bulabilmektedirler.

Saha dışına gelirsek spor kulüpleri artık şirket gibi yönetilmeye başlanmıştır. Kulüplerin ekonomik devamlılığını sağlayabilmesi için reklam, ürün satışı, taraftar gelirleri ve diğer kazanımları gibi etkenlerin her zaman artışını sağlamak zorundadır.

Kulübün üye sayısını arttırması, ortalama taraftar hedefine ulaşması, bütçelerini büyütmeleri için yaptığı çalışmalara verdiği önem kadar, bunların sonuçlarını istatistiki olarak görebilmesi çok önemlidir. Bu sonuçlar sayesinde amaca ne kadar ulaşılabilmiş, gelecek planlarımız ne doğrultuda olacak gibi soru işaretlerinin sonucunun ortaya çıkabilmesi için istatistikler şarttır.

Globalleşen dünyamız da büyük kulüpler farklı coğrafyalara turlar düzenlemektedir. Bunların amacı ise markalaşmak, imaj ve yeni gelir kalemleri oluşturmaktadır. Bir İspanyol, İngiliz ve ya Türk kulübünün farklı kıtalara giderek bu bölgelerde faaliyetler düzenlemesinin başka bir açıklaması yoktur. Bu organizasyonların sonucunda hedeflenen getirilerin istatistiği ortaya çıktığında başarılı yada başarısız olduğunun neticesi ancak istatistiklerle anlaşılır. Ayrıca bu verilerin yorumlanması bir sonra ki faaliyet programı için ilk ön izlemedir.

Sonuç olarak sporun saha içi ve dışındaki devamlılığı için şart olan fiziksel, ruhsal, bilişsel yeterliliğin sağlanması ancak istatistiklerin düzenli olarak elde edilmesi, yorumlanması sonucunda çizilecek rotayla başarılı olacaktır.

DÜNYADAN İLGİNÇ ÜRÜNLER



Eskiden sobaların etrafında toplanırdı evin kedileri. Artık şehir yaşamımızda, sobaların yerini kalorifer petekleri aldı. Ev kedileri için de kalorifer altlarında, ya da kanepelerimizin üstünde istirahat etmek düşüyor.

Bu ürün ile, hem kedinin sevebileceği, yer tutmayan sıcacık bir kovuk oluşacak, hem de sahipleri için koltuk üstlerinden temizlenen tüylerin miktarı azalacak gibi duruyor.



Ters çevirsek de otobüs yine çalışır mı acaba?
Şaka bir yana, ilginç bir tasarım…
Üstü yaz köşesi, altı kış köşesi, e şoför amcaya da direksiyon köşesi…
Okul çocukları kimi zaman servislerde el şakaları yaparlar, bazen itişirler, şimdi üst katta bu tür şakalaşmalar biraz riskli gibi duruyor.
En iyisi biz bunları tatil beldelerinde, ya da tarihi yerlerde gezi otobüsü olarak kullanalım.



Burada da özellikle gömlek, bluz ve penye giysilerin yıkamadan sonra kurutulup neredeyse tamamen ütülü olarak katlanması için tasarlanmış mükemmel bir makine.

Görüldüğü kadar evde de çok fazla yer kaplamıyor.

Çamaşır makinelerimiz çok sarsılmıyorsa, üstüne yerleştirmemiz uygun olabilir.



Genelde uzun seyahatler için valiz hazırlarken, çokça kıyafet, iç çamaşırı, kitap, bakım malzemeleri derken valizi ite ite kapatmaya çalışırız.
Sonra açtığımızda valizi, her şey kırış kırış birbirine karışmış, ezilmiş, belki de temizlik maddeleri akıp dökülmüş olabiliyor.
Halbuki bu tasarım, o kadar kullanışlı görünüyor ki, alt kata ayakkabılar (çok iri olursa sığmayabilir.) bir üst kat, pantolon, eşofman, onun üstü, gömlek, kazak, için olsun.
Üst kısım da gecelik, penye ve iç çamaşırlar ile bakım çantamızı sığdırdık mı tamam….
Ha bu arada iki üç kitap da atmayı unutmayın öndeki ceplere….

DÜNYADAN İLGİNÇ ÜRÜNLER



Bisiklet otomatı…
Biz ilk kez gördük. Sadece kafamıza takılan şey, jetonu atıp bisikleti beklerken, bisikletin dışarıya geldiği yatak nasıl acaba?
Yani bisiklet oraya buraya çarparak gelmiyordur herhalde. Yoksa kötü… Her tarafı çarpık, yamru yumru olur bisikletin.
Bir diğer sorumuz da, geri teslim ederken nasıl veriyor acaba? Yani aynı şekilde koyup geri alacak bir düğmeye mı basıyor acaba kullanıcı?



Gece uyutmayan minikler için sabahın ışıkları ile anne ya da baba bir tarafta koltuk üstü uyuklamak üzere, bebek bir tarafta anneyi uyutmamanın hafifliği ile uyku halinde, ikisi de yavaştan sallanmakta…
İyi de, annenin ya da babanın koltuğu biraz rahatsız gibi, böyle öne doğru ayakları da uzatabileceği bir tablası ve başını yaslayabileceği sünger bir başlık olsa çok iyi olurdu.



Kiremitte balık duymuştuk da, saksı da kebap ilk defa gördük…
Üst tarafı gerçekten bitkiymiş… Alttaki sıcağı bitkilere geçirirse, durum kötü… Canlı canlı kavrulmasın bitkiler…

Ama genel olarak kiremit kaplamalı gril kulağa hoş geliyor. Etler, patlıcan ve köz mantar daha lezzetli olacak gibi sanki…



Bizim köy evlerinin kuzineleri gibi…
Bir Pazar sabahı kalkıp, hemen mayasız ekmeğimizi fırına verirken, üste de omletimizi pişirmeye koyarız, e tabi yanında da mis gibi tavşan kayı çayımız demlenmekte…

Bir de şöyle, balkonu, terası ya da elma ağaçlı bir bahçesi olan nohut oda, bakla sofa bir ev…

Ma aile kahvaltıdayız….
.

DÜNYADAN İLGİNÇ ÜRÜNLER



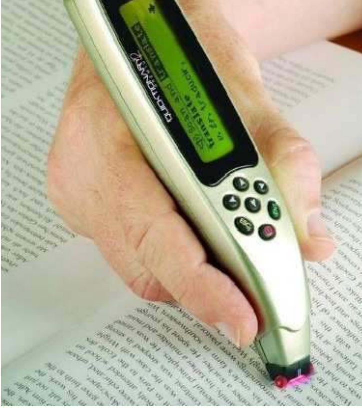
Özellikle, tarifli yemekleri ya da kozmetik kürleri hazırlarken, hassas miktarların ayarlanmasında oldukça kullanışlı bir kaşık.

Bunun yanında, özel ilaçların karıştırılmasında, bazı eczanelerde de kullanılmaktadır.

Ayrıca sanayide Ar-Ge merkezlerinde ya da laboratuvarlarda da kimyasal çalışmalarda faydalı olabilir.



Özellikle, eşyası çok olan evler için ideal bir fikir olmuş.
Ayakkabıları, terlikleri, eski defter ve kırtasiye malzemelerini, tamir alet ve edevatları, çok sık kullanılmayan mutfak aletlerini ve daha bir sürü ev eşyasını saklayabileceğinizi, muhafaza edebileceğiniz küçük dolaplar edinmiş oluyorsunuz. Lakin dikkat edilecek en önemli şey, güve ve kemirgenler için naftalin türü ilaçlardan bu dolaplara serpiştirmeyi unutmamanız.



Tabii ki kitaptaki her cümleyi bire bir çevirmiyor ama yeni bir dil öğreniyorsanız, o dilde okuyarak yaptığınız alıştırmalarda hatırlayamadığınız kelime olduğunda işinize yarayacağı kesin…



Bir şey keserken en büyük sıkıntı düz kesememektir. Makasın, önüne düşen lazer ışığı ile ona verilen ilk açıyı koruması sağlanmaktadır.

Bu makas sayesinde kesilen malzeme üzerinde, kumaş, kağıt, karton keserken herhangi bir yamuk kesim oluşmasından korumaktadır.
.

Tarihten Kozmetik Üzerine Bir Girişimcilik Hikayesi: Helena Rubenstein



Dünyaca ünlü bir kozmetik / makyaj ürünleri markası olan Helena Rubinstein markasına ismini veren kadın girişimci, iş kadını Helena Rubinstein'ı ve işini kurarken karşılaştığı zorlukları anlatacağız.

25 Aralık 1872 tarihinde Polonya'da zengin bir tüccarın kızı olarak doğan Helena, Zürih'te tıp eğitimi almaya başladı. Okulda parlak bir öğrenci değildi ve okulu bitiremeyeceğini anlayarak yarım bıraktı ve Avustralya'daki amcasının yanına gitti. Babasının varlığını da arkada bıraktığı için Avustralya'da tamamen kendi girişimciliği ve ticari öngörüsüyle ilk iş kurma girişimlerine başladı.

Avustralya'da kadınların yüzlerinin tozdan ve aşırı güneşten hastalandığını ve bozulduğunu fark etti. Yanında getirdiği güneş kremleri kadınların dikkatini çekmeye başlamıştı.





Bu arada kendisi bu kremin ticaretini yapabilmek için garsonluk ve dadılık yaparak para biriktirdi.

Helena, biriktirdiği paranın üzerine 100 pound da borç alarak ilk güzellik salonunu açtı. Creme Valeze adıyla satmaya başladığı kremi 10 penny'ye mal ediyor, büyük bir kâr ile kutusunu 6 şiline (1 şilin 12 penny) satıyordu. Yani bir kutudaki kâr marjı %620 civarındaydı.

Bu işi sadece Avustralya ile sınırlandırmak istemedi ve bu sektörü ve teknik detaylarını öğrenmek amacıyla eğitim almak için Paris'e gitti.

Bu sırada Amerikan yazar Edward William Titus ile evlenmişti. Ve Helena'nın işi için açtığı şubelerinin sayısı her geçen gün artıyordu. Artık Paris, Londra ve Yeni Zelanda'da şubeleri vardı.

1.Dünya Savaşının çıkmasıyla, Helena, eşi ve iki oğluyla birlikte Amerika'ya sığınmak zorunda kalırlar. Bu kötü şartlarda bile olsa dahi Amerika'da kendi fırsatını oluşturmayı başarmıştır. O dönemlerde Amerikalı kadınların çoğunun kozmetik bakım yaptığı söylenemezdi. Dolayısı ile Helena'nın işi için bakir bir ortam vardı.



Bu işi sadece Avustralya ile sınırlandırmak istemedi ve bu sektörü ve teknik detaylarını öğrenmek amacıyla eğitim almak için Paris'e gitti.

Bu sırada Amerikan yazar Edward William Titus ile evlenmişti. Ve Helena'nın işi için açtığı şubelerinin sayısı her geçen gün artıyordu. Artık Paris, Londra ve Yeni Zelanda'da şubeleri vardı.

1.Dünya Savaşının çıkmasıyla, Helena, eşi ve iki oğluyla birlikte Amerika'ya sığınmak zorunda kalırlar. Bu kötü şartlarda bile olsa dahi Amerika'da kendi fırsatını oluşturmayı başarmıştır. O dönemlerde Amerikalı kadınların çoğunun kozmetik bakım yaptığı söylenemezdi. Dolayısı ile Helena'nın işi için bakir bir ortam vardı.



Savaştan sonra Rubenstein Paris'e taşınır. 1920 yılına gelindiğinde Helena endişeleri yüzünden manik rahatsızlıklar geçirmeye başlamıştı. Ve daha sonra otobiyografisi olarak yayınlanacak kitabını oluşturan günlüklerinde kocasına yazmaya başlamıştı.

Özetle Helena Rubinstein Vakfı'nı 1953 yılında, yatırımlarını kontrol etmek için kurdu. Aynı zamanda İsrail'e oldukça fazla bağışlarda bulundu.

Servetine rağmen çok cimri olmasıyla tanınıyordu. Bir yandan mücevher koleksiyonuna gözü gibi bakarken, diğer yandan 5 dolarlık pijamalar giyiyordu. Hatta evine giren ve Helena'da dahil olmak üzere evdeki herkesi bağlayan hırsızlara, ölümü göze alarak altınların ve mücevherlerin yerini söylememişti. Bir oğlunu kaybetmişti, geriye sadece diğer oğlu kalmıştı. Parlak zekası ve şansı, yaşadığı zorlukları en aza indirmişti. Her şeye rağmen arkasında 100 milyon dolar, vakıflar ve hala kadınların inanılmaz rağbet ettiği Helena Rubinstein markasını bırakarak 1 Nisan 1965'te New York'ta öldü.



Baby Carnet

BEBEK SOSYAL AĞ

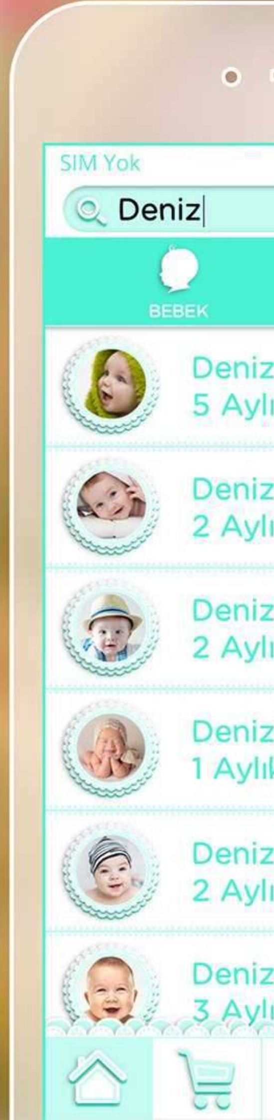
* Albüm Oluşturma
* Bebek Mağazası
* Mesajlaşma
* Arkadaş Ekle
* Ebeveyn Arama





The CARNET section contains every detail of the first period of baby's life.





Bebeklerin sahip olduğu dünyanın en tatlı ve en minik SOSYAL AĞI...



HPevo Series Hybride UPS & Inverters
With High Charging Capacity

HPevo Series by TSINE offers complete protection and reliable back up power for a wide range of applications. Its innovative solar system support, advanced communication features, high capacity built in charger offers a comprehensive solution to the applications inharshest environments



Overview

Online and Line Interactive Design
Pure Sinewave Output
Extra High Capacity Charger AVR
Feature
Supports Solar Systems
Bypass Function

Microprocessor Controlled

Adjustable Voltage, Frequency and Battery Charging Current
Power Factor Correction
Low THDv at Output
Voltage Spike, Voltage Sag, Lightning and Surge Protections

Automatic Restart
Sleep Mode - Energy Saver
Generator Mode
Smart Fan Control, USilent Feature

Fault Alarms and Codes
Easy Troubleshooting
Self-Diagnostics

Cold Start | Starting from Battery
Intelligent Battery Management and Extended Lifetime for Batteries
Battery Deep Discharge Protection

Easy Installation and Maintenance
Compact Sizes and Lightweight

Options:
Three Phase Connection
Communication Panel
RS232
Dry Contact/ Relay Input [2 pcs]
Dry Contact/ Relay Output [3 pcs]
Battery Temperature Sensor | Temperature Compensated Charging
EPO
Remote Monitoring and Management Software
Modbus
SNMP
Solar Connection Kit
Battery Reverse Connection Protection Kit

Accessories:
T1, T2, T3 Powerbank Cabinets
Power Analysers
Coolers

Also available in 0.7 output PF

FUARLAR YENİ İŞ FIRSATLARI BARINDIRIR MI?

Mustafa AYDIN



Hepimiz iş hayatımızda bir vesile ile fuarlara katılmışızdır. Ya katılımcı olarak stant açmışızdır ya da aradığımız bit tedarikçiyi bulmak veya işimizle ilgili teknolojiyi takip etmek için, ilgi duyduğumuz bir alanla ilgili son çıkan ürünleri görmek için ziyaretçi olmuşuzdur. Yüzlerce insanın koridorlarında dolaşıp işleri ile ilgili bir şeyler bulmaya çalıştığı fuarların hem katılımcı, hem de ziyaretçi gözüyle gerçekten verimli olması için yapılması gereken temel faaliyetler ve dikkat edilmesi gereken kriterler nelerdir?
Ülkemizde, 50 sektör için 2018 yılı için bugün itibariyle gerçekleşen ve sene sonuna kadar gerçekleşecek kayıtlı 434 fuar bulunmaktadır. Yani her güne ortalama 1,2 fuar düşmekte ve her sektör için ortalama 8 fuar bulunmaktadır.

Katılımcı olmanız durumda sektörünüz ile ilgili her fuara katılsanız ve 4 günlük olması muhtemel her fuarda günde ortalama 50 ziyaretçiniz olsa, toplam 1600 kişi ile tanışma olasılığınız bulunacaktır. 1600 kişinin en kötü ihtimalle %10'u sizin ürününüzle ya da hizmetinizle ilgilendiğini varsayarsak 160 kişilik bir potansiyel müşteri listeniz oluşmuştur. Ziyaretçi gözü ile baktığımızda ise, aradığı tedarikçiyi bulmak için yine sektördeki her fuarı dolaştığını varsaydığımızda, her fuarda 30 tedarikçi adayı ile görüşme yapsa, yine sekiz fuarda toplam 240 potansiyel tedarikçiyi değerlendirme fırsatı yakalayacak ve sonrasında en azından bu tedarikçilerin en az %20'sinden fiyat teklifi alma aşamasına gelmiş olacaktır.
Bunun yanı sıra, her fuarda mutlaka bulunan üçüncü taraf firmalar ya da paydaşlar (basın, patent firmaları, işçi sağlığı ve güvenliği şirketleri, dış ticaret firmaları, çeşitli iş dernekleri ile de iletişim kurma imkânı yakalanacaktır.
Efektif hareket edilirse bu denli hareketli ve faydalı olabilecek fuarlarda neden beklediğimiz potansiyeli yakalayamıyoruz peki? Aslında burada hepsini yazmaya kalktığımızda bu dergiyi dolduracak kadar fazla ihmal ve yanlış kararlar nedeniyle gittiğimiz fuarlar, bize sadece çay kahve içip birkaç eski iş arkadaşını görüştüğümüz molalar haline gelmektedir. Dilerseniz, hem katılımcı hem de ziyaretçi gözüyle yapılması gerekenler ile ilgili kısa bir gözden geçirme yapalım.
Eğer bir fuarda stant açmak ve katılımcı olmak istiyorsanız, katılma amacınızı ve önceliklerinizi çok iyi belirlemeniz gerekmektedir. Ardından da, o fuarı düzenleyen fuarcılık firmalarından, fuarın önceki yıllara ait faaliyet raporlarını, katılımcı listesini ve ziyaretçi profilini istemeniz gerekmektedir. Bu şekilde, yaptığınız işler açısından doğru fuara katılıp katılmadığınızı daha iyi görebilirsiniz. Tabii ki, büyük işletmeler, bazı fuarlardan kazanım elde edemeyeceklerini bildikleri halde, o fuarlara prestij için rutin olarak katılmaktadır. Bu durum, dikkat çekmek istediğim katılımcı profilinin dışındadır. Kısıtlı bütçe ile nokta atışı fuarlara katılmak niyetinde iseniz, şirketinizi ve ürününüzü lanse edebileceğiniz en uygun fuarı seçmek zorundasınızdır.
Eğer bu fuarın sizin katılmanız gereken bir fuar olduğunu düşünüyor iseniz, standınız için seçeceğiniz yer oldukça önemlidir. Standınızın metrekarelerce geniş olmasına gerek yoktur ama etkili ve akılda kalıcı bir tanıtım önem arz etmektedir. Örneğin bir elektrik motoru geliştirmiş iseniz, bunun hassasiyetini göstermek için motoru çalıştıracağınız hassas bir gösteri düzeneği hazırlamanız gerekebilir. Ya da ortopedik bir ayakkabı tasarlamış iseniz, katılacağınız fuar öncesi en azından 10 çift sağlam ayakkabı prototiplerinizin yanınızda olması gerekir ve ziyaretçilerinize, ayakkabılarınızı tanıtırken onların denemelerini sağlayabilirsiniz.
Gelecekteki sayılarımızda, deneyimlerimizden yola çıkarak, fuarlarda ziyaretçi görüşmelerinde dikkat edilmesi ve fuar sonrası yapılması gerekenler ile ilgili kısa ipuçları vermeye çalışacağım.

Tüm okuyucularımıza iyi ve hayırlı iş fırsatları dilerim.





MATCH4INDUSTRY

İkili İş Görüşmeleri Etkinliği

"İş Ağınızı Genişletin"

SEKTÖRLER

- Otomotiv Yan Sanayi
- Makina ve Metal
- Plastik ve Kauçuk
- Lastik
- Kimya (Oto Boya ve Bakım Ürünleri)
- Yapı ve Yapı Materyalleri
- Enerji
- Çevre
- Elektrik - Elektronik
- Bilişim ve İletişim Teknolojileri
- Kadın Girişimcilik

2012'DEN BERİ
4.500'ÜN ÜZERİNDE
İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ
900'DEN FAZLA FİRMA KATILIMI

Kayıt için son gün:

26 Ekim 2018

Bilgi için:

www.match4industry.com

31 Ekim - 1 Kasım 2018











MATCH4INDUSTRY

İLETİŞİM

Yelda KANPARA

ykanpara@abigemdm.com.tr

Burak ÇAKIR

bcakir@abigemdm.com.tr

0262 323 0856

Match4Industry Etkinliği Kapsamı Hizmetlerimiz:

- Firma profillerinin online sistemde yayınlanması
- İkili iş görüşmeleri organizasyonu
- İngilizce - Türkçe, Türkçe - İngilizce tercüme
- Öğlen yemeği ve çay - kahve ikramı

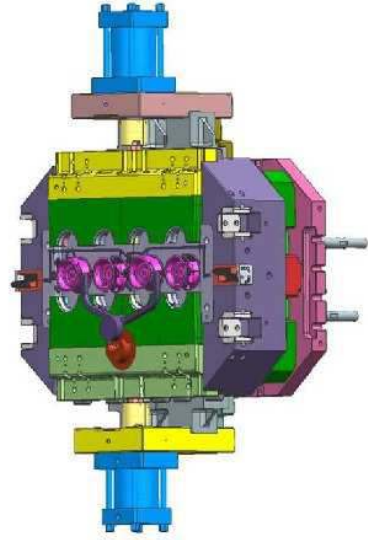
Match4Industry Etkinliği'nde,

- Sektörün önde gelen firmalarına ürünlerinizi ve hizmetlerinizi sunabilir,
- Fırsatları keşfederek önemli bağlantılar kurabilir,
- Endüstrideki son gelişmeleri takip edebilir,
- Avrupa ve ötesindeki yeni pazar ve iş fırsatları ile ağınızı genişletebilirsiniz.



ARPEK

High Pressure Aluminum Die Casting



SOLUTION PARTNER IN HIGH PRESSURE DIE CASTING



Arpek Arkan Parça Alüminyum Enjeksiyon ve Kalıp San. Tic. A.Ş.
T.O.S.B. 2.Cadde No:14 41420 Çayırova-Kocaeli/Türkiye
P : +90 262 679 47 00
F : +90 262 658 97 49
W : www.arpek.com.tr
E : arpek@arpek.com.tr

Türkiye - Almanya Ticaret Köprüsü: Türk Atlas





Bu bölümümüzde, Türkiye ve Almanya arasında bir ticaret köprüsü olan bir oluşum olan Türk Atlas Grubu ve bu oluşumun kurucusu İmdat Yılmaz ile uluslararası ticaret ve iş geliştirme ile ilgili, iş fırsatları ile ilgili bir söyleşi gerçekleştirdik.

Haber Merkezi

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

53 yaşındayım. Ailem bundan 41 yıl önce Ordu'nun bir köyünden, Almanya'ya çalışmak için gelince, hayatımıza burada devam etmek durumunda kaldık. Şu an, 33 ülkede ve 5 Kıtada Vinçler, Limanlar, Havalimanlari ve hertür makinalar icin otomasyon enerji üniteleri üreten " CAVOTEC " adlı Holdingin Lojistik sorumlusu ve satiş elemaniyim.Lojistikci ve satis temsilcisi olarak calistigim, Cavotec sirketinin disinda birde Türkiye ticaretimiz icin kendimce bir caba ve calisma icerisindeyim. Dönem içerisinde, gençliğimden bu yana gördüklerimden, şahit olduğum durumlardan yola çıkarak, Almanya'da alt kademede iş arayan bir ırk olarak değil, buralarda da iş kurabilen, iş verebilen başarılı bir dünya insanı topluluğu oluşması için hep mücadele ettim. Alman iş insanlarına, Türkiye'de güzel işlerin yapıldığını göstermek ve ticari ilişkilere köprü olabilmek amacı ile birkaç arkadaşım ile birlikte www.turkatlas.de sitesine endeksli üç network grup kurduk. İlk olarak kendi çalıştığım şirketin Türkiye pazarına girmesine öncülük ettik bu çalışmalarla. Cavotec'in web sitesini Türkçeleştirdim. Hali hazırda da Linkedin, Facebook, Whatsapp, Yahoo, Xing gibi iletişim ağlarında çeşitli iş gruplarımız mevcuttur ve yüzlerce kişi bu gruplarda çeşitli iş bağlantıları yapmaktadır.

Bu gruplarınızdan bahseder misiniz?

Öncelikle whatsapp grubumuzdan bahsetmek isterim, iki yüzü geçkin üyemiz ile her sektörden çeşitli alım ve satım ilanları paylaşılıyor ve ilanlara ilgi gösteren üyeler kendileri özelden görüşmeyi devam ettiriyorlar. Ayrıca grubumuzda, çeşitli seminer, fuar, toplantı gibi etkinliklerin ilanları da veriliyor. Üyelerimiz belirli aralıklarda, kendi firmalarının tanıtımlarını da yapabiliyorlar.

Üç bini aşkın üyemizle Xing grubumuz da mevcuttur. https://www.xing.com/communities/groups/almanyaticaret-1005104

1200 civarında üyesi ile Facebook grubumuzdan da aktif olarak iş fırsatları ve etkinlik yayınlarımız devam etmektedir. https://m.facebook.com/groups/almanyaticaret

Son olarak da halen iletişim ve yayınlarımızın devam ettiği iki bine yakın üyesi olan Yahoo grubumuza da şu linkten ulaşabilirler: https://groups.yahoo.com/neo/groups/Almanyaticaret/info





TÜRKATLAS

Almanyaticaret
Deutsch Turkische Wirtschaftsinformation

İmdat Yılmaz

Almanyaticaret ve Tuerkatlas
Türkiye Almanya arası Ticari ilişkiler.
Deutsch Tuerkische Geschaeftsverbindungen

Web Site: www.tuerkatlas.de
Almanya Ticaret: www.almanyaticaret.tuerkatlas.de
Almanya Teknik: www.almanyateknik.tuerkatlas.de
E-posta: imdat.yilmaz@tuerkatlas.de
Mobil: 0049 177 543 4980

Her iki ülkeden ve daha farklı coğrafyalardan bile insanların iş birliktelikleri için buluşmalarına imkân vermek için gönüllü olarak çeşitli faaliyetlerde bulunuyorsunuz. Sizi bu konuda uğraşmaya ve fedakârlıklarda bulunmaya iten şey nedir?

Kendimi övmek istemiyorum çok fazla çünkü kendini övmek rüzgara karşı karnını doyurmaya benzer. Geçmişte, ülkemizin uluslararası ticaret geliştirme noktalarında görev benim tarzımda çalışmadığını görünce, bende "İmdatça" kendi organizem altında çalışmaya ant içtiğim için yoluma hep bana inanan ve güvenenler adına ticari kavgama havlu atmadan devam ettim.

İki boksör bitkin halde iken , antrenörü öbürüne demiş ki " Devam, hasmının da iki yumruğu var, senin de." Neler gördüm ve neler yaşadım ben bu TICARET arenasında. Belki hatam da oldu, hepimiz ufak ve küçük hatalar yaptık değil mi?. Ama hiçbir şey yapmamışken, sadece eleştiri yapanlar beni biraz üzüyor. Bence iş ilişkilerinde yapılanlar hatalardan birincisi bilmemezlik, ikincisi yanlış yapma ve üçüncüsü ise, önceki hatalardan ders almadan aynı hata haritası üzerinde yürümektir. Gerçi beni Ticari Gruplarda yeni tanıyanlar var.

Ben özel olarak 15 senedir bu işin içindeyim.
Kimlerle tanıştık ve bu zaman içerisinde kimlerle buluştuk.
Almanları ve iş adamlarını hep Türkiye ye götürdüm ve getirdim.
O zamanlar Almanya ya döndüğümde burada yeni açılmaya başlayan TÜRK TICARET Merkezi oluşuyordu. Hemen gece yarısı oraya gittim.
Bu TICARET MERKEZI böyle yürümez dedim. İnanmadılar ve medya önünde açılışı yapıldı ama yürümedi.
Bir gün kendi ev inşaatıma bir Türk firmasının ürettiği fayanslardan getirmek istedim ve olmaz biz direk gönderemeyiz diyerek beni Almanya'daki bayilerine yönlendirdiler. Ama Almanya'daki bayilerde ise o benim seçmiş olduğum ürünler yoktu. Bende INAT ettim ve Türkiye'deki bir Seramik Ana bayiden, grup üyelerimizden bir dış ticaretçi arkadaşımızdan seçtiğim ürünleri alma noktasında destek istedim. Ve taşımasını da yine grubumuz üyesi olan bir nakliye firması sayesinde gerçekleştirdim.
Sonunda aldığım fayansları Almanya'ya, benim çalışmış olduğum şirketin deposuna indirdim.
Sonuçta Türkiye, benim ülkem ihracat yapmış oldu, ben istediğim ürünü elde ettim. Ve aracı olarak bir dış ticaretçi firma ile bir nakliye firması da bu ihracattan kazanmış oldular.

Bunu neden anlattım, ticarette bazı ezberler var, firmalar kendi tüzükleri ve kurallarına odaklanıp, aslında önlerine gelen iş fırsatlarını kaçırabiliyorlar.
Benim anlattığım örnek sadece denizde bir kum tanesi.
Peki Almanya Ticaret Grubunun başlangıcı olan Yahoo grubu neden kurdum? Bundan yaklaşık 15 yıl öne başka bir Yahoo satış grubuna üye idim ve benim mesajım ticari bir mesaj olduğu için uygun bulunmadı ve yayınlanmadı.
Satış, ticaretim en önemli parçası değil mi? Ben de bu olumsuzluktan yola çıkarak bir grup tasarladım. Yani beni ALMANYATICARET grubunu kurmaya mecbur ettiler.
Ben naçizane, bir çok işte çırak olmak yerine bir işte usta olmayı tercih edenlerdenim.
Aynı zamanda, grup üyelerimizi olabildiğince yerlerinde ziyaret etmekten zevk duyuyorum. Örneğin, kendi mesaili işimde çalışırken forklift üstünden inip, grup üyesi bir arkadaşımız için, onun haberi bile olmadığı halde onun için gerekli olan bir konuyu araştırabiliyorum. Tabii ki, kendi işlerimi aksatmadan. Bir dış ticaretçi üyemizi, 100 km uzakta bile olsa ofisi, ziyaret edebilmek, üyelerinle sadece sanal ortamda değil, yurt içinde veya yurt dışında yüz yüze gelip ve onları ziyaret etmek gerek. Limanlarda gezerken üşümek ve gecelemek gerek. Sabah çorbasını, limanda soğukta içmek, sanayileri dolaşmak, ıslanmış pantolonun paçasını terzide temizletip yine gerekli yerlere temiz kıyafetle çıkmak gerek.

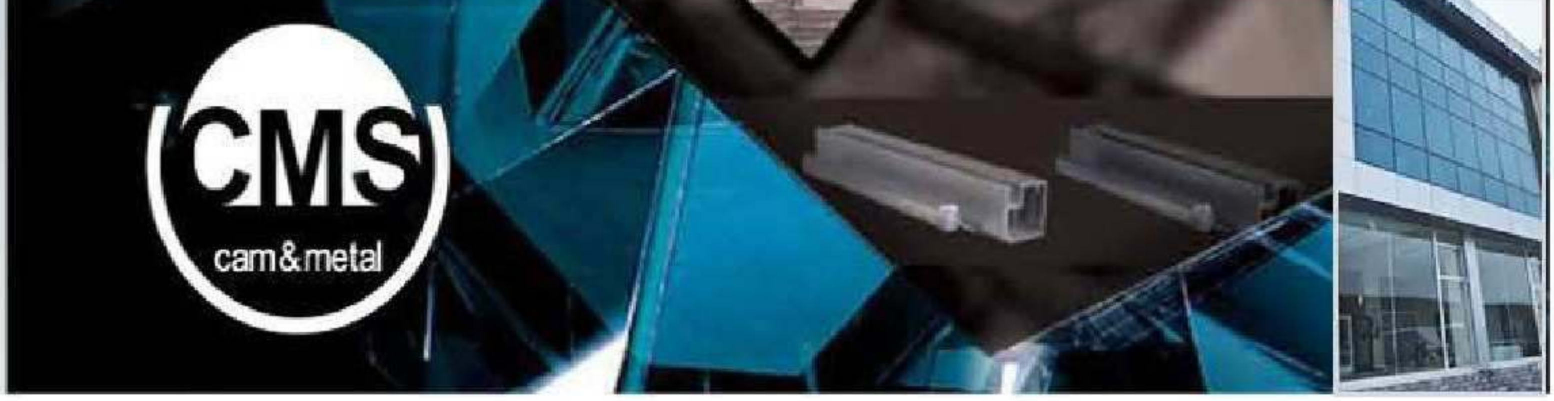
Peki iki ülke ticaretinde eksik gördüğünüz şeyler var mıdır? Varsa bunları özetler misiniz?
Mesela, Ülkemizin Sağlık Turizmi ve özellikle Kaplıca Turizmi açısından tanıtımını yapmada eksik olduğumuzu düşünüyorum. Her şey tanıtımdan geçiyor. Uzmanları ile bir araya gelip, Almanya'da kaplıca turizmimiz ve bu konuda güçlü bölgelerimizin tanıtımının yapıldığı sağlık kongreleri düzenlenebilir. Ben bu konuda deneyimli reklamcılar ile görüştüm ve sonunda gördüm ki, bu tür projeler bireysel veya bir grubun teşviki ve desteği ile gerçekleşecek projeler değil ve devletlerin, büyük firma ve otoritelerin düzenlemesi gereken kampanyalardır. Tabi ben yine rahat durmayıp, bu konuda kendi çalışmalarıma devam ettim. Ama kaplıca sağlık turizminde faaliyet gösteren firmaların Almanya'da kendilerini tanıtabilmeleri için neler yapmaları gerektiğini kısaca özetlemeye çalıştım:

1.Almanca ve İngilizce el ilanları (flyer) bastırılmalı YER) bastırılmalı ve bölge, bölge posta kutularına bu ilanların dağıtımı yapılmalı. Bu dağıtımları Almanya'da Privat Postversand adlı kuruluşlar yapar. Aynı zamanda bu ilanları, Almanyadaki eğlence gecelerinde, düğünlerde ve toplantılarda masalara dağıtmak gerekir.





2.TEK BROSÜR VEYA TERMAL/KAPLICALAR KATALOGU HAZIRLATMAK GEREK
A. Bunları Almanya'dan Türkiye'ye din/kültür grupları getiren tur operatörleri düzenleyen Seyahat acentalarına sunmak gerekir. (Reiseburo)
B. Almanya'daki çoğu cemiyetlere ve derneklere sunmak;
Özel okullara ve Türk Alman kültür derneklerine sunmak gerekir .
SEYAHAT ACENTALARI COK ÖNEMLI;
bunlar bizim antik kültür turizmi kadar termallerimizi de tanıtabilir ya da bu tanıtımları yoğunlaştırabilirler. Zaten coğu termallerimiz antik bölgelerimize yakındır.
C. Ayrıca bu broşür ve katalogları buradaki huzurevlerine - Altersheim - denilen yasli bakim huzur evlerine ve yine bir hastalık tedavisi temelinde kurulmuş olan rehabilitasyon merkezleriyle iletişime geçip onlara sunmak gerekir.
Yine buradaki doktorların bekleme salonlarındaki standlarına da izin alarak bu broşürleri yerleştirmek gerekir.
3. TANITILMAK ISTEYEN TERMAL/SPA VE KAPLICALAR ICIN DVD HAZIRLATMAK
A. Buradaki Türk veya Alman tanıdık hastane ve doktor yazıhanelerin bekleme salonlarındaki TV'lerde bu tanıtımlar ve sunumlar gösterilebilir.
B. Seyahat Acentelerinin vitrininde DVD` yi sunum olarak oynatmak gerekir.
C. Yine aynen buradaki Huzur evleri - Altersheim - denilen yaşlı bakim huzur evlerindeki ve yine ayrıca hastalıktan ötürü kurulmuş olan rehabilitasyon merkezlerindeki toplu oturdukları salonlarda bulunan TV'lerde tanıtım DVD'lerini sunmak gerekir.
4. ALMANYADAKI TERMAL/SAGLIK FUARLARINDA KATALOG VE DVD DAGITIMI YAPMAK
VEYA TANITILMAK ISTEYEN OTELLERIDE FUARA DAVET ETMEK GEREKIR !
A. Almanya'daki sağlık ve turizm fuarlarını organize eden kişiler ile irtibata geçerek, ilgili otellerin bu fuarlarda tanıtımı sağlanabilir.
5. ALMANYADAKI SAGLIK SIGORTA SIRKETLERI ILE TEMASA GECMEK
Almanya'da doktorlar gerektiğinde hastalarını bir tedavi kürü için termallere yönlendirmektedirler.
Sadece bu KONU ICIN ACILEN BIR WEB SITESI BILE HAZIRLAMAK GEREKIR
UZUN LAFIN KISASI HARAKETE GECMEK VE ACILEN BU KONU ICIN BIR KONFERANS DÜZENLEMEK GEREKIR !
1.ci KONFERANS da buluşup sadece TANITIM icin tartışılmalı ve
2.ci KONFERNS'da da bir önceki çalışmalarımız neticesinde bir KARARA varılmalı.
Herkes ilk konfreransta görüş alışverişi yapmalı ve sonra kendi bütçesine göre nasıl tanıtılmak istediğini deklare etmelidir.



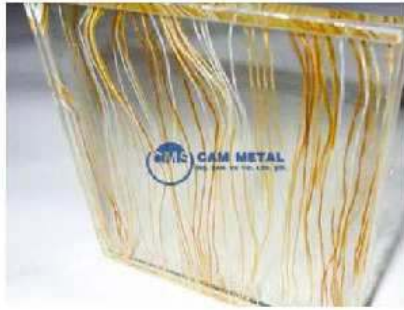

CMS Cam Metal Sanayii, 1983'den beri kaliteden ödün vermeden sunduğu hizmetleri, kendi alanınızda başlattığımız öncü çalışmaları, sürekli yenilenen teknolojisi, kaliteli ve zamanında teslim prensipleriyle ürünlerimizi siz değerli müşterilerimiz ile paylaşmanın heyecanını duyar. Kurulduğu günden itibaren Dekoratif Cam, Ayna ve Alüminyum kapak konusunda üretim yapan uzman kadroya sahip olan şirketimizin hizmetleri Dekoratif cam Ayna üzerine Ne varsa kapsamaktadır.

Üretimde başarı ve sürekliliğin teminatı hizmette dürüstlük ve kalitedir prensibiyle çalışan CMS Cam Metal Sanayii, gösterdiğiniz yakın ilgi ve desteğinizden ötürü teşekkür ederek sizlere bugün ve gelecekte hizmet vermeye devam edecektir.

www.cmscammetalsan.com.tr
www.fb.me/cammetalcms
Tel: 0216 420 91 58-59
Pbx: 0216 420 98 68
Eposta: arge@cmscammetalsan.com.tr


















Sipariş için Whatsapp Hattı

+90 530 403 12 41









İLETİŞİM

Adres: Tübitak Gebze Yerleşkesi. Marmara Teknokent A.Ş. Kuluçka Merkezi
Telefon: +90 (262) 676 62 00
E-posta: iletisim@medussworld.com



sdmodda@hotmail.com

S&d MODA



Figured Night Robe 1 | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 909



Floral Night Robe | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 910



Special Fabric Night Robe 2 | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 911



Floral Night Robe 2 | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 912



Blue Figured Night Robe | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 913



Leopard Night Robe 3 | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 914



Black Leather Tight Suit | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 10100



Tight Suit | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 10101



Fiory Tight Suit | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 10103



Big Size Leopard Night Robe | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 00001



Orange Tight Suit | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 00003



Black-Grey Tight Suit | MOQ: 1000 pcs | Stock Code: 00002

İran Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal Etti?





Resmî adı İran İslam Cumhuriyeti / Cumhuri-ye İslâmi-ye İran, Güneybatı Asya'da ter alan ve güneyde Basra Körfezi ve Umman Körfezi, kuzeyde ise Hazar Denizi ile çevrili olan İran'ın 2015'daki Gayrisafi Yurtiçi Hasılası yaklaşık 393 milyar USD'a ulaşmıştır. 2015 ülke nüfusu 80 milyon olan 1,65 milyon km ² yüzölçümüne sahip bu yarım ada ülkesinde 2017'da yaklaşık 62,7 milyar USD hacminde ihracat ve 51,1 milyar USD hacminde ithalat yapılmıştır. 2015 ve 2017 Yılı'nın verileri dışındaki üç senede ihracat verileri ithalat verilerinden %70 oranında daha fazladır.

B

2013-2017 İRAN İTHALAT NOTLARI

Bu bölümde, İran'ın son beş yıllık ithalat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

Bu bölümde, İran'ın son beş yıllık ithalat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

• İran, 2017'da son beş yılın ikinci yüksek para değerinde ithalat yapmıştır. 2017 yılının toplam ithalat parasal değeri 51.114.280 USD'dir.
• 2017 yılında ithalatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:
o Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları
o Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı
o Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı

"Örme giyim eşyası ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ithalat parasal değeri, 2013'e göre 226 kat daha artmıştır.
• "Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ithalat parasal değeri, 2013'e göre 170 kat daha artmıştır.
• "Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ithalat parasal değeri, 2013'e göre 74 kat daha artmıştır.
• "Sanat eserleri, kolleksiyon eşyası ve antikalar" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ithalat parasal değeri, 2013'e göre 826 kat daha artmıştır.

Son beş yılda gerçekleşen en büyük ithalat düşüş oranı, "İpek" ürün grubunda oldu. 2013'ten 2016'ya göre bu gruptaki ithalat parasal değeri, %93 oranında azalmıştır. Yani 2013'teki ithalat parasal değeri: 12.196.000 USD iken 2017'de bu değer 473.000 USD'e düşmüştür.



Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2017 ithalatına bakalım:

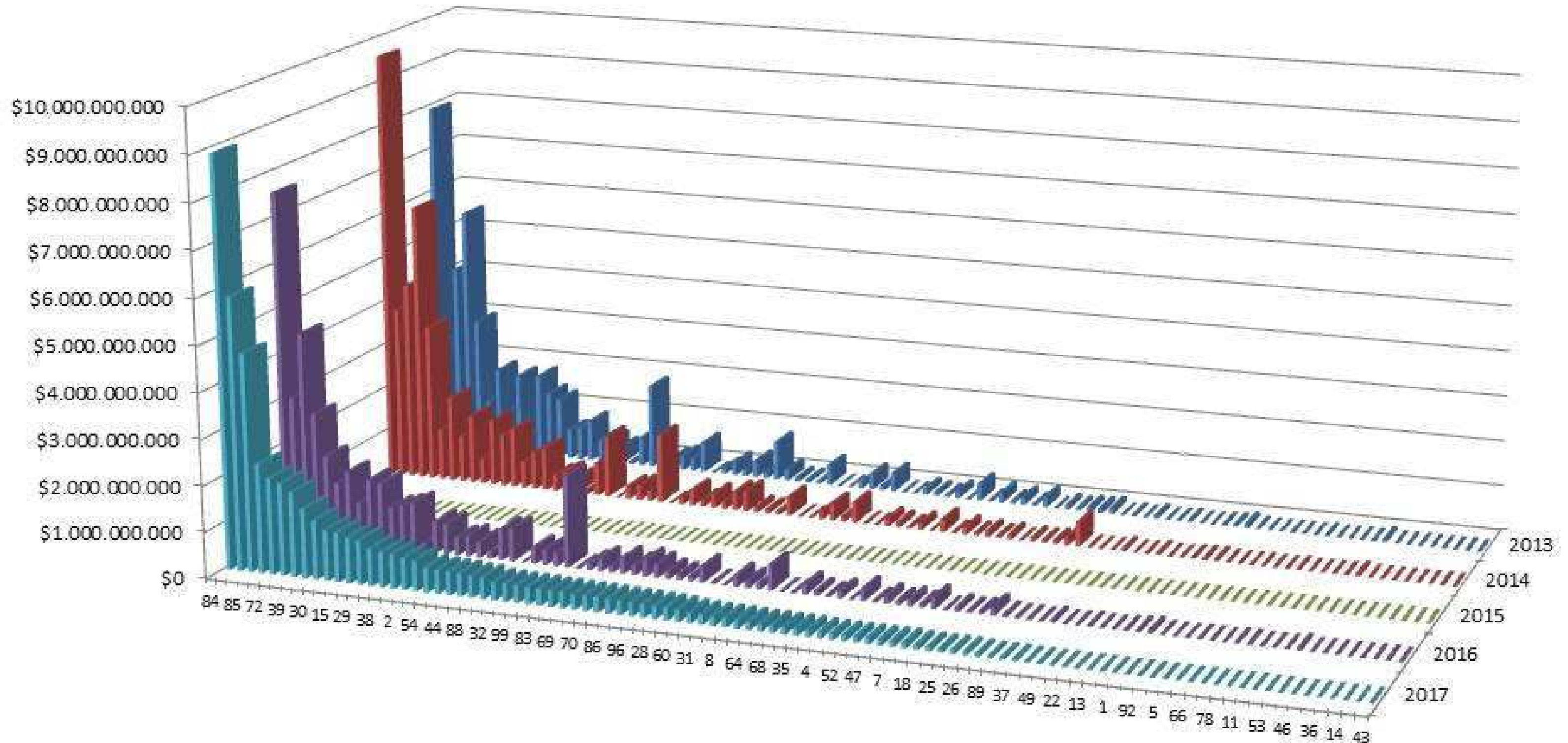
o " Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler, kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden" sınıf grubundaki ürünlerin ithalatının değeri son beş yılda %92 azalmıştır. Bu grup için 2017 ithalat değeri: 5.344.000 USD'dir.

o "Örülmeye elverişli bitkisel maddeler, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler" sınıfındaki ürünlerin 2017 ithalatının parasal değeri 2013 yılına göre %82 azalma göstermiştir. 2017 ithalat değeri: 650.000 USD.

o Yine aynı şekilde "Ham postlar, deriler (kürkler hariç) ve köseleler" ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri %65 oranında azalma göstermiştir. 2017 yılındaki ithalat parasal değeri: 1.305.000 USD'dir.

Grafik-1'de ithalat grafiğini bulabilirsiniz.

GRAFİK-1: İRAN 2013-2017 İTHALAT GRAFİĞİ



İran Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İhraç Etti?



2013-2017 VİETNAM İHRACAT NOTLARI

Bu bölümde, İran'ın son beş yıllık ihracat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

• İran, 2017'da son beş yılın en düşük para değerinde ihracat yapmıştır. 2017 yılının toplam ihracat parasal değeri 62.703.225.000 USD'dir.

• 2017 yılında ihracatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar

o Plastikler ve mamulleri

o Metal cevherleri, cüruf ve kül

• "Diğer adi metaller (tungsten, molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, vb.), sermetler, bunlardan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ihracat parasal değeri, 2013'e göre 134 kat daha artmıştır.

"Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ihracat parasal değeri, 2013'e göre 125 kat daha artmıştır.

• "Odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları, geri kazanılmış kağıt veya karton (döküntü, kırpıntı ve hurdalar)" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ihracat parasal değeri, 2013'e göre 85 kat daha artmıştır.

•"Hububat" sınıfındaki ürünlerin 2017'deki ihracat parasal değeri, 2013'e göre 7 kat daha artmıştır.

• Son beş yılda gerçekleşen en büyük ihracat düşüş oranı, "Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı" ürün grubunda oldu. 2013'ten 2016'ya göre bu gruptaki ihracat parasal değeri, %100 oranında azalmıştır. Yani 2013'teki ihracat parasal değeri: 32.000 USD iken, 2017'de bu değer sıfıra düşmüştür.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2017 ihracatına bakalım:

o " Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı" sınıf grubundaki ürünlerin ihracatının değeri son beş yılda %99 oranında azalma göstermiştir. Bu grup için 2017 ihracat değeri: 178.000 USD'dir.

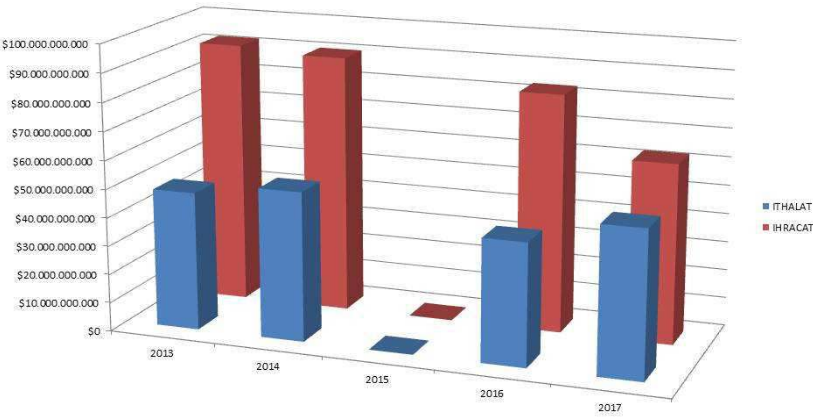
o "Örme giyim eşyası ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2017 ihracatının parasal değeri 2013 yılına göre %99 oranında azalma göstermiştir. 2017 ihracat değeri: 696.000 USD.

o Yine aynı şekilde "Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri %98 oranında azalma göstermiştir. 2017 yılındaki ihracat parasal değeri: 133.000 USD'dir.

Grafik-2'de ihracat grafiğini bulabilirsiniz.



GRAFİK-3: İRAN 2013-2017 İTHALAT-İHRACAT



GRAFİK-2: İRAN 2013-2017 İHRACAT GRAFİĞİ

$70.000.000.000
$60.000.000.000
$50.000.000.000
$40.000.000.000
$30.000.000.000
$20.000.000.000
$10.000.000.000
$0

27 29 31 76 57 71 30 69 40 68 87 12 4 89 90 32 63 11 16 18 64 59 35 96 95 24 86 60 88 46 92 50 66

2013
2014
2015
2016
2017

İndis	Ülke / Firma / Kişi	Adres	Web Sitesi /e-mail / telefo	Sektör	Talep	Ürün
1	İsrail/ BIKUREY HASADE / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	Dünyanın çeşitli ülkelerinden sebze ve meyveler ithal edip İsrail pazarında pazarlayan ve İsrail'deki birçok önde gelen süpermarket zincirinin tek distribütörü olduğu belirtilen Bikurey Hasade Şirketinin, Türkiye'den aşağıda belirtilen tür ve miktarlarda sebze ve meyve ithal etmek istediği bildirilmiştir. Tercihen Isparta yöresinden olmak üzere elma çeşitleri (tahmini aylık ithalat miktarı 8 konteyner), mevsimine ve üreticiye göre değişebilen miktarda armut ve yine mevsimine ve üreticiye göre değişebilen miktarda sebze çeşitleri (domates, salatalık, kabak, biber, patlıcan). Söz konusu Şirket, tüccarlar veya aracılarla değil yalnızca doğrudan üreticilerle bağlantı kurmak istemektedir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
2	Brezilya / Brazilian Coffee Store /Faruk Çelik / Sales Manager		www.braziliancoffeestore.com / +55.11.998768202 / info@braziliancoffeestore.com	Gıda	Satım	Brezilya'da yaşayan ve kahve ticaretiyle uğraşan yurttaşımız Faruk Çelik, Brezilya'dan yeşil kavrulmamış kahve, kavrulmuş kahve çekirdekleri, espresso makineleri için tek içimlik kapsül kahve, ikisi bir arada ve üçü bir arada kahve türleri ve öğütülmüş kahve ithal etmek isteyen Türk firmalarıyla iletişime geçmek istediğini bildirmiştir.
3	İsrail / Leiman Schlussel Ltd. / Ms. Yonat Keren, International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	Çikolata, sakız, şekerlemeler, gofretler, pastalar ve diğer gıda maddelerini üreten, ithal eden ve dağıtan, 1919 yılında Berlin'de başlayan uzun bir geçmişe sahip olan, 21'inci yüzyılın başında İsrail'in merkezinde Yavne'de bulunan 20,000 metrekarelik yeni bir lojistik tesise taşınan, 530 işçi çalıştıran Leiman Schlussel Ltd. adlı aile şirketinin şekerlemeler, zeytinyağı ve makarna ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
4	İsrail/ GILS COFFEE Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	etmeye başlayan, bugünlerde 48 işçi çalıştıran, 38 gıda ve meşrubat şirketinin temsilciliğini yapan, O.R.C.A. kurumsal piyasasında ve ayrıca perakende piyasasındaki müşterilerine, pazarlama zincirlerine, mezecilere ürünleri dağıtmak amacıyla lojistik bir sistem çalıştıran, gıda ürünleri dünyanın önde gelen markaları olan, yüksek derecede profesyonel teknik ve eğitim hizmetleri sağlayan GILS COFFEE Şirketinin, gıda ürünleri, meşrubat ve dondurulmuş sebzeler ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
5	İsrail/ Hanuka R.D Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	1996 yılında gıda ürünleri için bir ithalat ve pazarlama şirketi olarak kurulmuş olan, yıllar boyunca meze dükkânları ve lokantalar açan, bugünlerde İtalya, İspanya ve Hollanda'dan gelen peynirleri ve kaliteli ürünleri doğrudan lokantalara, otellere ve meze dükkânlarına dağıtan Hanuka R.D Ltd. Şirketinin peynir, süpermarket özel ürünleri ve zeytin ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
6	İsrail/ Ice leko Ltd. . / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	yılında kurulmuş ve bugünlere kadar gelişmiş olan, bütün dünyadan yüksek kaliteli gıda ürünleri tedarik eden ve geliştiren, hem koşer hem de koşer olmayan ürünleri bulunduran ve uygun fiyatlarla sunan, tüketiciler için dondurulmuş gıda ürünleri kategorisini geliştirmek için çok çaba sarf eden, yerel ve uluslararası üreticilerle verimli işbirliği yapan, fiyat-kalite dondurulmuş gıda ürünleri piyasasında en yüksek standartlardaki ürünleri ithal eden ve daha sağlıklı, daha lezzetli ve daha kaliteli dondurulmuş gıda ürünleri getiren ICE LEKO LTD.
7	İsrail/ Junior Sweets / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	2014 yılında kurulmuş olan, yüksek kaliteli çikolata, şekerler, gofretler, unlu ürünler ve çeşitli gıda ürünleri ithal eden, pazarlayan ve dağıtan JUNIOR SWEETS LTD, Şirketinin maden suyu, şeker, gofretler, şekerleme kutusu ve çikolata ithal etmek istediği bildirilmiştir. Şirketin; PERNIGOTTI, NATRA, IBERCACAO, WEDEL, BOGUTTI vb. farklılaştırılmış pazarlama felsefesinin yol gösterdiği uluslararası şirketler için ithalatçı ve tek dağıtıcı olarak faaliyet gösterdiği ifade edilmektedir. Şirketin son zamanlarda İsrail'de büyük şirketler pazarlama zincirleri için özel bir marka üretmeye başladığı belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.

İndis	Ülke / Firma / Kişi	Adres	Web Sitesi /e-mail / telefo	Sektör	Talep	Ürün
8	İsrail/ L.I.V. (Live More in Nature) Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	ve esas olarak dört kategoride - organik, sağlıklı, vegan ve glütensiz - çok çeşitli gıda ürünleri ithal eden ve dağıtan Live Organic Şirketinin; vegan, organik, sağlıklı doğal ürünler kategorilerinde yer alan ürün çeşitlerini arttırmayı amaçladığı bildirilmiştir. Şirketin, -18ºC, +4ºC, +18ºC ve ortam ısısı olmak üzere dört ayrı sıcaklık kademesinde çalışan modern ve tamamen bilgisayar donanımlı bir depoya sahip olduğu belirtilmiştir. Şirketin tüm ürünlerinin koşer belgesiyle geldiği, rekabete dayalı olup yüksek kaliteli standartlara uygun olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, Dr. Schar, Abafoods & Bute Island gibi Avrupa'da önde gelen birkaç şirketin İsrail'de tek temsilcisi olduğu ifade edilmiştir.
9	İsrail/ L.I.V. (Live More in Nature) Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	işleticisi olan, ayrıca iç kullanım ve ülkenin her tarafında bulunan süpermarketlere dağıtım için ithalat ve dağıtım bölümlerinin sahibi ve işleticisi olan, İsrail'de koşer olmayan piyasada en büyük şirketlerden biri sayılan Mania Grubu'nun; şekerlemeler, konserve gıda, konserve sebzeler, reçeller, meşrubat, meyve suları, bitkisel yağ ve dondurulmuş gıda maddeleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
10	İsrail/ MLM Candies Supply Center Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	Vaturi'nin özel şirketi olan, İsrail'de önde gelen şirketler için piyasayı geliştiren ve dağıtım yapan bir toptancı şirket olarak faaliyete başlayan, 1996 yılında birkaç şirketten şekerleme ithalatına girişen, 2004 yılından beri yalnızca şekerleme ithalatı ve pazarlanması işiyle uğraşan MLM Candies Supply Center Ltd. Şirketi'nin şekerleme, çikolata, unlu ürünler ve bunlarla ilgili ambalaj gereçleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. Just Born (ABD), Oak Leaf (Kanada), Plasticsam (Çin), General Candy (Tayland), Simas (Brezilya) gibi şirketlerle birlikte çalıştığı ifade edilen Şirketin ürünlerinin İsrail genelinde tüm toptancılara ve ayrıca askeri kantinler ve süpermarketler için büyük dağıtıcılara satıldığı, Yavne şehrinde 2 depoya sahip olduğu ve son zamanlarda işle ilgili olarak artmakta olan ihtiyaçları sağlamak amacıyla daha büyük bir depoya geçtiği belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu
11	İsrail/ Moga International Supply Center Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	baharatlar ve gıda katkı maddeleri konusunda önde gelen ithalatçılardan birisi olan Moga International Şirketinin, kurutulmuş sebzeler ve gıda katkı maddeleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. Şirkette üstün kalite kontrolü uygulandığı, ISO 9001:2000 belgesine sahip olunduğu ve İsrail'in en büyük üreticilerine tedarikçilik yaptığı, tüm lojistiklerin doğrudan yönetilmesini kolaylaştıran ileri derecede geliştirilmiş depolara, dağıtım araçlarına ve bürolara sahip olduğu belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
12	İsrail/ Nakdimon / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	İsrail'de alkollü içecekler, yemeklik yağlar ve diğer meşrubatların ithalatı ve toptan dağıtımı amacıyla 2016 yılında kurulmuş olan Nakdimon Şirketinin, enerji içecekleri, biralar ve yemeklik yağ ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
13	İsrail/ P.A.Y FROST (Easy Line) / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	1994 yılında kurulan, 10 işçi çalıştıran, kurumsal mutfaklar için pişirme yöntemlerini, lezzetleri, kıvamları vs. geliştiren ve hammaddeleri dağıtan, kullanıma hazır ürünleri ve yemekleri tamamlamak için gerekli ilave ürünleri sağlayan (örneğin: pasta karışımı, yulaf lapası karışımı, pastörize yumurta sıvısı vs.) P.A.Y FROST Şirketinin, ürün çeşitlerini yeni ürünlerle geliştirmeyi hedeflediği ve taze sebze ve meyve, süt ürünleri, tatlılar, endüstriyel mutfak, gıda makineleri ve gıda ürünleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
14	İsrail/ Super Infinity Trading Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	2003 yılında tüm İsrail piyasasına şekerlemeler, mezeler ve içecekler vb. ürünlerin ithalatı ve dağıtımı amacıyla kurulmuş büyük ve dinamik bir şirket olan Super Infinity Trading Şirketinin; şekerlemeler, bisküviler, mezeler ve içecekler ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.

ıdis	Ülke / Firma / Kişi	Adres	Web Sitesi /e-mail / telefo	Sektör	Talep	Ürün
15	İsrail/ Yaad Sweets Ltd. / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	1997 yılından beri şekerlemeler ve diğer gıda maddelerinin ithalatı ve dağıtımı alanında faaliyet gösteren, "Optimum Intertrade Ltd." Şirketini devralarak 2005 yılında kurulan Yaad Sweets Ltd. Şirketinin; her türlü şekerleme, çikolatalı maddeler ve çubuk şekerler, bisküviler, jöleler ve koşer belgeli her türlü gıda maddesi ithal etmek istediği bildirilmiştir. Şirket sahiplerinden biri "Super Dosh" adında bir süpermarket zinciri sahibi olduğu ve Şirketin hâlihazırda çikolatalı maddeler, her türlü çubuk şekerler, bisküviler, gofretler ve özel hediyelik şeker kutuları ithalatı, depolanması ve dağıtımı ile uğraştığı belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
16	İsrail/ Yavne Group / Ms. Yonat Keren / International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	İsrail'in merkezindeki en eski ve gelişmiş kibbutz (dini bir topluluk) olan Kvutzat Yavne'de 60 yılı aşan bir süreden önce kurulmuş bir kibbutz işletmesi olan Yavne Group'un, her boyutta meyve ve sebze konserveleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. Yavne Gıda Ürünleri Grubu, yıllar boyunca lezzetli ve kaliteli turşu ve zeytin üretiminde önde bulunmuştur. Tesis İsrail'de bu alanda en büyük üreticilerinden biri olarak yer almıştır. Zeytinlerin bir kısmı kibbutz üyeleri tarafından Yavne Grubunun etrafındaki alanlarda yetiştirilip işlemden geçmektedir. Tesis her yıl çeşitli, binlerce ton çok lezzetli zeytin ve turşu üretip piyasaya sunmaktadır. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.
17	Şili / EAST-WEST / Gürkan Ilgazcan		: www.eastwestchile.cl / gurkan@eastwestchile.cl / +56.9.7637 5931 petline@steelimpex.rs	Gıda	Alım	20 yılı aşkın süredir Şili pazarında çalışan ve Türkiye'den hazır giyim, halı, mobilya ve ev tekstili ithal eden East-West adlı Türk Şirketinin, son 1 yıldır gıda sektörü üzerine de yatırım yaptığı ve Ülkemizden makarna ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu Şirketin, bunun dışında Şili'den ceviz, odun hamuru, lityum karbonat ihraç edebileceği ve yine Ülkemizden ayrıca laminat parke ithal edebileceği belirtilmiştir.
18	Bosna Hersek, / Eurostring doo / Faruk Imamovic/		eurostring.bh@gmail.com / +387.61.576096	Pamuk	Alım	Firmanın, 10000 m pamuk ham bez almak istediği bildirilmiştir.
19	Avustralya /OZZSTAR / Tuğba Küçükarslan / Firma Sahibi		ozzstar1@gmail.com	Tekstil	Alım	Avustralya'da online satış platformda ticari işlemler yürüttüğünü belirten yurttaşımız Tuğba Küçükarslan, Türkiye'den kaliteli giyim eşyaları satın almak istediğini ve bu sebeple ürünlerini Avustralya piyasasına sunmak isteyen üretici ya da tedarikçi firmalarımızla temas kurmak istediğini bildirmiştir.
20	Türkmenistan / İHSANLI INTERNATIONAL TRADING / Ruslan Achilov (Rüstem) / Satış Sorumlusu		: www.ihsanli.com +90.212.8725353 / achilov.ru@gmail.com	Kükürt	Satım	İstanbul'da faaliyet gösteren bir uluslararası ticaret şirketi olan İhsanlı Dış Tic. Ltd. Şti.'nin; ellerinde bulunan 300.000 ton Türkmenistan kükürdünü satmak istedikleri bildirilmiştir. Söz konusu kükürdün % 99,96 temizlikte olduğu, güncel fiyatının 38$/Ton olduğu, ambalajını 1 tonluk big bag'lerde olduğu, FCA şartı ile Türkmenistan'dan yükleme yapılabileceği; anlaşma sonrası 10 gün içerisinde yükleme yapılabileceği ve ayrıca İran Bander Abbas'da hazırda 60.000 ton kükürtlerinin bulunduğu belirtilmiştir. Ruslan Bey ile +905340551530 no.lu telefondan da görüşülebilir.
21	Kazakistan / ASIANA PRODUCTION / Bolatbek Yesmurzayev		bolatyes@gmail.com	Kozmetik	Alım	TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kazakistan'dan katılan iş adamı Bolatbek Yesmurzayev, Birliğimize başvurarak, kozmetik alanında faaliyete gösteren üretici bir firma olduklarını ve plastik ambalaj konusunda kendilerine satıcı olarak destekçi olabilecek partner firma arayışında olduklarını bildirmiştir. İlgilenenlerin, asianapro@gmail.com adresinden de Bolatbek Yesmurzayev ile irtibat kurabilecekleri belirtilmiştir.
22	Macaristan / ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı / Alper Bakır / İş Geliştirme Müdürü		bolatyes@gmail.com	Kozmetik	Alım	ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı tarafından; her türlü PE flexible ambalaj malzemeleri üretimi yapan bir Macar firmasının Türkiye den gelebilecek her türlü talebi karşılayabileceği ve bu konuda işbirliği yapabileceği Türk firmaları aradığı bildirilmiştir. 1990 yılında Budapeşte'de kurulan, PE ambalaj ürünlerinde özelikle baskı firmalarına yönelik olarak PE laminasyonluk film, seramik, beyaz eşya hammadde paketlemede kullanılan Stretch Hood, Palet örtüsü ve Shrink film üretimi yaptığı ifade edilen, hâlihazırda Avusturya, Almanya, Belçika ve İtalya'daki müşterilerinin taleplerine cevabı verdiği ifade edilen firmanın BRC gıda sertifikasına sahip olduğu, endüstriyel ve perakende ürünlerle ilgili gelecek her türlü PE flexible ambalaj talebini cevap verebilecek kapasitede olduğu belirtilmiştir. Şirket ve ürünleri ile ilgilenen ve bağlantı kurmak isteyen kuruluşlar, 'flexible ambalaj malzemeleri' referansıyla ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı'na başvurabilirler.
23	İsrail/ ALX Nirometal Ltd. / Ms. Yonat Keren, International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Kozmetik	Alım	1965 yılında sanayi mutfak donanımlarının imalatı, ithalatı ve pazarlanması amacıyla kurulan Nirometal Ltd. Şirketinin, sanayi mutfak donanımı, pişirme ve soğutma donanımları/gereçleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. ISO 9001-2000 belgesine sahip olan Şirketin; elektrik, buhar ve gaz ile çalışan pişirme donanımı, soğuk/sıcak tutan dolaplar, gaz ocakları ve ızgaralar, self servis imalatı - sıcak/soğuk yemek sergileme üniteleri, aksesuarlar ve tam mutfak tezgâhları imal ettiği ve Almanya'dan Rational CombiSteamer fırınları, İtalya'dan Kromo bulaşık makineleri, Almanya'dan WINTERHALTER primli bulaşık makineleri, İtalya'dan TECNODOM buzdolapları, mutfak teçhizatı ANGELOPO 700 Modeli, 900 Modeli, 1100 Modeli, Fransa'dan ROBOT COUPE sebze hazırlama makineleri şirketlerinin temsilcisi olduğu ve 80 çalışanının olduğu belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacaktır.

İndis	Ülke / Firma / Kişi	Adres	Web Sitesi /e-mail / telefo	Sektör	Talep	Ürün
24	Pakistan / Aim Global Pakistan / Saif Ul Islam KHAN / Director		www.aimglobal.com.pk / saif@aimglobal.com.pk / +92.051.8737965-66;	Makine Ekipman	İşbirliği	Türkiye'de üretilen ürünleri Pakistan piyasasında en az maliyetle tanıtabilmek ve bunu en güzel şekilde organize edebilmek amacıyla "Türk Ticaret Merkezi" adlı bir Proje hazırladığı ifade edilen Aim Global Pakistan isimli Şirketin Ülkemizdeki üreticilerle temas kurmak istediği bildirilmiştir. Marmara Üniversitesi mezunu olduğu bildirilen Saif Ul Islam Khan'ın Almanya'da yüksek lisans eğitimi aldıktan sonra ülkesine döndüğü ve hâlihazırda Pakistan'da ticaret ile meşgul olduğu belirtilmiştir
25	İsrail / Lion Playing Cards (1982) LTD. / Ms. Yonat Keren, International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Gıda	Alım	1954 yılında Bay Jacob Mass tarafından kurulan ve bugün 2. ve 3. kuşağın yönettiği bir aile şirketinin; hobi ürünleri ile metal ve plastik oyun gereçleri ithal etmek istediği bildirilmiştir. İsrail'deki en büyük oyun kâğıtları ithalatçısı olup, "PIATNIK", "Modiano", kendi markası "LION", ABD Oyunları (Tarot Kartları) ve Lo Scarabeo gibi oyun gereçlerinin tek ithalatçısı ve distribütörü olduğu ifade edilen Şirketin; satranç setleri, briç ürünleri (masa, teklif kutuları, panolar, vs.), tavla, dart, mistik ürünler (tarot kartları) vb. yüksek kaliteli iç mekan oyunları ve aksesuarlarını (özellikle Avrupa ve Çin'den) ithal ettiği, buna ek olarak, briç, satranç, masa oyunları ve oyun kartları için Lion markası altında birçok ürün tasarlayıp ürettiği belirtilmiştir. Ancak, Çin'de son yıllarda yapılan fiyat artışlarından sonra firmanın plastik ve metal oyun gereçleri alanlarında yeni tedarikçiler arayışına girdiği ifade edilmiştir. Firmanın, 1. Plastik enjeksiyon ve kalıp kullanarak oyun kağıtları, piyonlar ve zar üreten plastik üreticileriyle, 2. Metalden briç, poker ve satranç tablaları üreten firmalarla çalıştığı ancak bunlarla birlikte tavla, satranç ve piyon, fırıldak, zar, dama, döndürücü vb. oyun aksesuarlarıyla da (nihai ürün) ilgilendiği belirtilmiştir. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacağı belirtilmiştir.
26	ABD / HomeNovator Inc. / İlbay Özbay / CEO-Founder		www.HomeNovator.com / iozbay@homenovator.com / 1.703.992-6629	Danışmanl	İşbirliği	ABD'de, evlerinin inşaat, tadilat ve onarımı için hizmete ihtiyacı olanlarla, alanında uzman hizmet veren kişi ve kuruluşları bir araya getirmek amacıyla bir şirket kuran yurttaşımız İlbay Özbay; ABD inşaat piyasasına girmek isteyen stratejik bir ortak aradıklarını bildirmiştir. HomeNovator Inc. adlı Şirketin, tarafların ödemelerini/alacaklarını güvence altına aldığı ve ilke olarak müteahhitlere işin aşamaları tamamlandıkça ödeme yapıldığı ifade edilmiştir. Şirketin, inşaat/tadilat işleri yaptıracağı müteahhitleri titizlikle araştırdığı, geçmişlerini, incelemelerini ve referanslarını kontrol ettiği, tamamen lisanslı, teminatı bulunan, sigortalı, nitelikli işler ve adil fiyatlandırma için iyi bir sicili bulunan müteahhitleri seçtiği belirtilmiştir. Şirketin, Türkiye'den büyük ve köklü bir inşaat firması seçeceği ve bununla birlikte, diğer firmalar ve kuruluşlarla da kaynaklar ve sermaye konusunda görüşmek istediği belirtilmiştir.
27	Karadağ / EurAsia Travel DMC / Mahmut Vukovic / Executive director		www.eurasiatravel.me / eurasia.dmc@gmail.com / +382.68.810 195	Turizm	İşbirliği	TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Karadağ'dan katılan Mahmut Vukovic, Birliğimize başvurarak, uçak bileti, otel rezervasyonu, turistlere rehberlik hizmetleri, paket turları, ulaştırma, araba kiralama, gayrimenkul danışmanlığı vb. hizmetler verdiklerini ve aynı alandaki Türk şirketleriyle işbirliği yapmak istediklerini bildirmiştir.
28	Gürcistan / GEOCOM Ltd. Şti / Fikret Kafa		fikret.kafa@gmail.com	Danışmanl	İşbirliği	GEOCOM Limited şirketi olarak Gürcistan'da 20 yıldır pazarlama ve danışmanlık hizmeti verdiklerini ifade eden yurttaşımız Fikret Kafa; Türkiye'den Gürcistan'a gitmek isteyen firmalara her türlü desteği vermeye hazır olduklarını (Gürcistan'da şube açmak, distribütörlük, temsilcilik vb.) bildirmiştir.
29	İsrail / Cobalt Trade Ltd / Ms. Yonat Keren, International Relations Division, FICC		yonatk@chamber.org.il / +97235631020	Satış	İşbirliği	Temsilcilik hizmetleri veren Cobalt Trade Ltd adlı Ajansın, İsrail pazarına mal ve hizmet ihraç etmek isteyen Türk şirketlerine İsrail'de temsilcilik, pazarlama ve dağıtım hizmetleri sunmak istediği bildirilmiştir. Ajansın, seçilebilecek en kolay, en hızlı ve en uygun maliyetli yol olacağı belirtilmiştir. Üreticilerin ve ihracatçıların Ajans vasıtasıyla ürünlerini ve hizmetlerini istikrarlı bir şekilde artan İsrail pazarında iyi şekilde satabilecekleri belirtilmiştir. Batı Avrupa ülkelerine benzer ticaret yöntemlerine sahip olan İsrail'in, büyüyen bir ekonomiye, çok yetenekli, girişimciler ve iddialı bir işgücüne sahip önemli ticari fırsatların bulunduğu bir ülke olduğu ve Türkiye ile İsrail arasındaki ikili ticaretin sürekli olarak arttığı vurgulanmıştır. İsrail Ticaret Odaları Federasyonu (FICC) üyelerinden olan şirketle ilk temas, İsrail Ticaret Odaları Federasyonu aracılığıyla yapılacağı belirtilmiştir.
30	Uruguay/ COŞKUN KİRAZLI / Ms. Yonat Keren, International Relations Division,		coskun.ilzarik@gmail.com / +598.9.9009371	Danışmanl	İşbirliği	2016 yılında Uruguay'a yerleşerek, Türk firmalarının tanıtım faaliyetlerinde bulunan yurttaşımız Coşkun Kirazlı, Uruguay'da tanıtımını yapabileceği Türk üreticilerle iletişime geçmek istediğini bildirmiştir. Coşkun Kirazlı, Uruguay'da satış potansiyeli olan müşterilere numune ve basılı katalog göndereceğini, müşteri ziyaretleri yapacağını, pazar araştırması ve temsilcilik vb. hizmetleri sunabileceğini belirtmiştir.

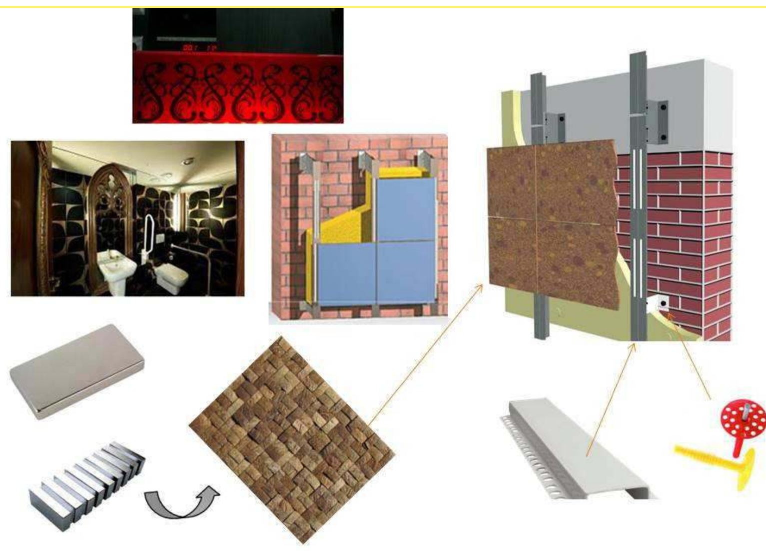
Projenin Adı: NİYOBYUM MIKNATISLARLA BORDÜR KAPLAMA TEKNOLOJİSİ

Kapsamı: FAYDALI MODEL
Sektör: İnşaat

Dosya Numarası: 2014/11983

İletişim: info@pmsteknik.com

Projenin İçeriği:



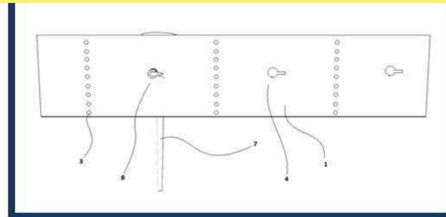
- Montaj şeklinin ana temelini kaplanacak olan yüzeye vidalama veya benzeri bir şekilde sabitlenmiş manyetik etkiye tepkili çıtalara (demir, çelik vb..) , yüzey kaplama materyallerinin (fayans, karo, panel, levha, ahşap, kabartma vb..) arkasında kalan kısmına monte edilmiş neodyum mıknatısların manyetik etki ile tutunarak sökülebilir sabitleme şeklinde montajı oluşturmaktadır.
- Bu yöntemle kullanılan tüm materyaller mevcut ticari formları veya sökülüp dönüştürülebilme yöntemi ile geri dönüşümü mümkün halde kalmaktadır.
- Tüm uygulama alanlarında maksimum verimlilikte yararlanılmaya olanak tanımaktadır.
- Maliyetleri büyük oranda azaltmakta , zaman yönünden katma değer haline dönüşümü daha ilk andan itibaren başlamaktadır.
- Onarım ve değişiklikleri minimum kayıpla geçiştirerek zararı kısıtlı tutmaktadır.
- Depreme karşı koymada olumlu etki gösterir.

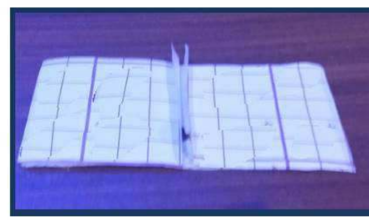
Projenin Adı: HİJYENİK FLASTER
Kapsamı: FAYDALI MODEL
Sektör: Medikal

Dosya Numarası: 2012/13351

İletişim:
sadiye.mavi@hotmail.com

Projenin İçeriği:






- Sağlık çalışanların elindeki eldivenin yırtılması yada flasterin eldivene yapışması nedeniyle bazen sağlık çalışanları eldivenleri çıkarıp o şekilde intraketi sabitler bu da sağlık çalışanını kan yoluyla kapabilecek hastalıkları kapma riskini arttırır. Mevcut flasterlerin kullanımı esnasında intraketin olması gereken açı oynayabilir ve damar yolundan kan sızabilir. Bu da hem hasta hem de çalışan için tehlikeli bir durumdur.
- Hijyenik flasterde ise, yara bandı mantığında sağ ve sol kanatlarından açılarak, intraket, kendisi için ayrılmış delikten geçirildikten sonra hastaya yapıştırılır.
- Bu sayede, eldivene yapışma, intraketi oynatma, kan fışkırması, hastanın canını acıtması gibi durumların meydana gelmesi engellenmiş olur.

Bayim®
Olur musun?

16. FRANCHISING ve MARKALI BAYİLİK FUARI

Organizasyon



Destekleyen



Ana Sponsor



UFRAD'ın DESTEKLEDİĞİ 27. FRANCHISE FUARI



0212 346 26 26 info@medyafors.com

Maslak Mahallesi AOS 53. Sokak No:5 Maslak / Sarıyer - İSTANBUL

11 -14 EKiM 2018

HALL 5-6-7

CNREXPO YEŞİLKÖY

www.bayimolurmusun.com.tr

/ bayimolurmusun

